

**UNIVERSITÉ DU QUÉBEC**

**THÈSE PRÉSENTÉE À L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À CHICOUTIMI  
COMME EXIGENCE PARTIELLE DU PROGRAMME DE DOCTORAT EN  
DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL**

**PROGRAMME OFFERT CONJOINTEMENT PAR  
L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À RIMOUSKI ET  
L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À CHICOUTIMI**

**PAR**

**KAKOZI CHARLES KATEMBO**

**IMPACTS TERRITORIAUX DIFFÉRENCIÉS DE L'OUVERTURE NATIONALE  
AUX MARCHÉS MONDIAUX: LE CAS DE L'ALENA AU QUÉBEC**

**AUTOMNE 2012**

## REMERCIEMENTS

Je désire tout d'abord remercier mon directeur et mon codirecteur de recherche Marc-Urbain Proulx et Serge Côté pour leurs précieux conseils, leur intérêt et leur ouverture d'esprit tout au long de ce travail. Mes remerciements vont également aux autres membres du comité d'évaluation de cette thèse Gérard Beaudet, Thierno Diallo et Yann Fournis.

Merci à ma femme, Antoinette Ekyochi et à nos deux enfants Béatrice Byabula Katembo et Gloria Masoka Katembo aussi bien qu'à ma belle-sœur Assina Kambi, pour la patience et les encouragements reçus depuis le début de mes études doctorales. Sans votre soutien lors de ce long cheminement, le risque d'abandon allait être énorme.

Mes remerciements vont à l'Université du Québec à Chicoutimi pour son appui financier. Je remercie également le Centre de recherche en développement territorial (CRDT) pour les deux bourses qui m'ont permis de finir cette thèse.

Finalement, je dois remercier également Dorina Gauthier, Amissi Rehani, la famille Kibilo et ma famille pour le support et les conseils qui furent d'une grande valeur pour l'accomplissement de ce travail.

## RÉSUMÉ

Le but général de cette recherche consiste à évaluer un aspect de la mondialisation économique, celui des disparités économiques territoriales dans le cas où plusieurs pays sont associés dans un regroupement supranational. Nous parlons alors de l'intégration économique continentale. Celle-ci sous-entend l'accroissement de la mobilité des biens, services, personnes, capitaux et de l'information sous toutes ses formes (voix, images, données, texte). Deux concepts nous permettent de déterminer le niveau d'intégration économique continentale des territoires étudiés. Il s'agit de l'exportation et de l'investissement direct étranger.

En effet, il existe à travers le monde de nombreuses études qui explorent le lien entre le développement et les questions d'intégration économique continentale. Il apparaît que le cas de l'ALÉNA en Amérique du Nord est spécifique. À l'intérieur de cette spécificité nord-américaine, le Québec est un cas très particulier pour étudier cette intégration économique continentale. Le problème est que les avantages que procure l'ouverture des frontières nationales ne sont pas distribués équitablement parmi les MRC et villes étudiées. Cela a comme effet que certaines sont plus intégrées et que d'autres le sont moins. Cette recherche se propose d'en explorer les causes. Étant donné que ce genre d'étude n'existe pas au niveau local, celle-ci revêt un caractère exploratoire et capte notre intérêt. La question préoccupante est de trouver une méthodologie appropriée de recherche. La particularité de cette recherche est qu'elle se propose d'étudier l'intégration économique des économies locales des 98 MRC et villes à compétence de MRC du Québec dans les marchés nord-américains pour la période de 1981 à 2007, c'est-à-dire avant le traité de l'ALÉ et après.

Suite à une série de calculs, nous concluons que la proportion des MRC et villes québécoises étudiées qui appartiennent à la catégorie des territoires peu intégrés dans les marchés nord-américains est de 45,9%. Par ailleurs, les MRC

et villes qui appartiennent à la catégorie des territoires exportateurs sont aussi intégrées. En général, donc, les MRC et villes québécoises étudiées obtiennent le même rang dans l'exportation et dans l'intégration économique et aussi le même rang dans l'investissement direct étranger et dans l'intégration économique. En plus, on constate que plusieurs MRC et villes qui étaient intégrées avant 1989 ont régressé dans la période qui a suivi la signature de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (auxquels s'est ajouté le Mexique). Elles sont dépassées par d'autres qui ne l'étaient pas. Ceci confirme la mouvance contemporaine de l'économie spatiale du Québec. Dans un classement qui comprend quatre catégories, pas moins de 15 MRC et villes québécoises se classent dans la première catégorie, celle des MRC et villes très intégrées dans les marchés nord-américains. Il s'agit entre autres de Drummond, d'Arthabaska et de Beauce-Sartigan. Les villes de Montréal et de Québec tombent dans la deuxième catégorie, celle des MRC et villes intégrées, sans plus. Finalement, notre thèse confirme qu'il y a une corrélation entre les différents indicateurs utilisés. Cela illustre qu'il y a une influence conjointe de l'exportation et de l'investissement étranger sur l'intégration économique des MRC et villes québécoises.

**Mots-clés :** Mondialisation, intégration économique continentale, ALÉ, ALÉNA, disparités économiques, territoire à succès, exportation, investissement direct étranger, attractivité territoriale, Québec, municipalité régionale de comté.



## TABLE DES MATIÈRES

REMERCIEMENTS .....	ii
RÉSUMÉ .....	iii
TABLE DES MATIÈRES .....	v
LISTE DES TABLEAUX .....	xiv
LISTE DES ENCADRÉS, FIGURES ET CARTES .....	xv
LISTE DES ABRÉVIATIONS SIGLES ET ACRONYMES .....	xvi
 INTRODUCTION GÉNÉRALE .....	 1
 <b>CHAPITRE UN</b> <b>L'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE ET LES DISPARITÉS</b> <b>TERRITORIALES .....</b>	     <b>6</b>
Introduction .....	6
1.1 Pertinence scientifique de la recherche .....	7
1.2 L'intégration économique : définition du concept .....	8
1.3 Les formes d'intégration .....	9
1.4 Les théories de l'intégration .....	12
1.4.1 L'approche classique et néoclassique et l'optimum .....	12
1.4.2 La théorie statique des unions douanières .....	14
1.4.3 L'approche dynamique des unions douanières .....	15
1.5 Aperçu historique des regroupements continentaux .....	18
1.5.1 Le processus d'intégration économique au 19 <sup>e</sup> siècle ....	20
1.5.2 Entre 1914 et 1945 .....	22
1.5.2.1 Les visées territoriales de l'Allemagne .....	23

1.5.2.2 Les ambitions territoriales de l'Italie .....	24
1.5.2.3 Le Japon en guerre .....	25
1.5.3 De 1945 aux années 1980 .....	27
1.5.4 L'intégration économique depuis les années 1980 .....	30
1.6 La signature de l'ALÉNA .....	34
1.7 Le Mexique : l'impact des économies de différents niveaux .....	40
1.7.1 Le commerce international .....	40
1.7.2 Les maquiladoras, le cas des territoires en déclin .....	41
1.7.3 La croissance économique .....	45
1.8 Les stratégies d'intégration économique du Québec .....	47
1.8.1 Les politiques et programmes de développement régional .....	47
1.8.1.1 L'origine de la préoccupation régionale .....	47
1.8.1.2 Les interventions du gouvernement fédéral canadien .....	49
Le programme d'ARDA .....	49
L'Aide au développement industriel .....	50
Le programme des «zones spéciales» .....	52
Les ententes-cadres : la nouvelle approche ...	53
1.8.1.3 Les interventions du gouvernement du Québec	54
Le BAEQ .....	54
Les régions administratives .....	57
Les missions de planification .....	58
La planification urbaine .....	59
La loi sur l'aménagement et l'urbanisme .....	60
Le Fonds de développement régional .....	61
Mesures et programmes du gouvernements du Québec .....	64

1.8.2	Perspective d'un développement régional réaliste au Québec .....	73
1.8.2.1	Pour une politique territoriale de la ruralité .....	76
	La régionalisation et la décentralisation .....	77
	La gestion des ressources et l'économie territoriale .....	80
1.8.2.2	Pour une politique territoriale efficace .....	82
1.8.3	Le projet ACCORD .....	84
1.9	Les disparités économiques territoriales au Québec .....	87
1.9.1	Définition du concept de disparité .....	87
1.9.2	Avant l'Accord de libre-échange .....	88
1.9.2.1	Les territoires les plus dynamiques .....	88
1.9.2.2	Les exportations .....	89
1.9.2.3	Les investissements directs étrangers .....	91
1.9.3	Après l'Accord de libre-échange .....	92
1.9.3.1	Les exportations .....	92
1.9.3.2	Les investissements directs étrangers .....	95
1.9.4	Les échanges commerciaux du Québec .....	96
1.9.4.1	L'intégration interprovinciale .....	96
1.9.4.2	L'intégration mondiale du Québec .....	97
1.9.5	Analyse spatiale du Québec .....	101
1.9.5.1	Aspect théorique .....	101
1.9.5.2	Quelques territoires à succès au Québec .....	104
	Le corridor de la Beauce .....	104
	La zone de Sherbrooke .....	107
	Le milieu de Drummondville .....	110
	Le parc technologique de Gatineau .....	112
	La technopole maritime de Rimouski .....	114
	La technopole agricole de Saint-Hyacinthe ...	117
	La vallée de l'aluminium au Saguenay-Lac-	

Saint-Jean .....	119
La technopole de Laval .....	122
L'industrie du meuble dans la MRC de Maskinongé .....	125
1.10 Questions et objectifs de la recherche .....	129
1.10.1 Les questions générales de la recherche .....	129
1.10.2 Les objectifs de la recherche .....	130
1.10.3 L'originalité de la recherche .....	131
Conclusion .....	132
<b>CHAPITRE DEUX</b>	
<b>LE CADRE CONCEPTUEL ET THÉORIQUE .....</b>	<b>134</b>
Introduction .....	134
2.1 Le cadre conceptuel .....	135
2.1.1 Le concept d'exportation .....	136
2.1.1.1 Essai de définition du concept d'exportation .....	136
2.1.1.2 Le cadre opérationnel et les indicateurs du concept d'exportation .....	138
2.1.2 Le concept d'investissement direct étranger (IDE) .....	146
2.1.2.1 Essai de définition du concept d'IDE .....	146
Le concept d'investissement .....	146
L'investissement direct étranger .....	148
L'évolution des IDE dans le temps .....	152
2.1.2.2 Le cadre opérationnel et les indicateurs du concept d'IDE .....	156
2.1.3 L'attractivité territoriale s'exerçant sur les IDE .....	162
2.1.3.1 Une définition du concept d'attractivité	

territoriale .....	163
2.1.3.2 Les approches théoriques .....	165
L'approche par les indicateurs globaux .....	165
L'approche par les effets d'agglomération .....	166
L'approche par les études de cas .....	168
L'approche « firme » .....	168
2.1.3.3 Les facteurs d'attractivité territoriale des IDE ...	169
2.1.4 La prise en considération des phénomènes démographiques .....	172
2.2 Le cadre théorique .....	175
2.2.1 La théorie de la base exportatrice .....	175
2.2.2 La théorie de la localisation industrielle .....	180
2.2.3 Les modèles d'adaptation territoriale .....	183
2.2.3.1 Les fondements théoriques .....	189
Le modèle de Becattini .....	190
La typologie de Maillat .....	192
La nomenclature d'Ann Markusen .....	193
Les déterminants d'un milieu innovateur .....	195
La learning region .....	206
2.2.3.2 Trois cas de territoires à succès .....	212
Silicon Valley, l'exemple d'une région gagnante	212
Bangalore, la Silicon Valley indienne .....	215
Oulu, la Silicon Valley du Nord .....	219
2.2.3.3 Des stratégies politiques d'adaptation économique .....	222
Le modèle du cluster de Michael Porter .....	222
L'Union européenne : l'adoption du clustering ..	229
Chine, les zones économiques spéciales .....	236
L'Organisation de coopération de Shanghai .....	240

Conclusion .....	242
------------------	-----

## **CHAPITRE TROIS**

<b>LES HYPOTHÈSES ET LE CADRE MÉTHODOLOGIQUE DE LA RECHERCHE .....</b>	<b>244</b>
--	------------

Introduction .....	244
--------------------	-----

3.1 Les hypothèses générales de la recherche .....	244
--	-----

3.1.1 Première hypothèse .....	246
--------------------------------	-----

3.1.2 Deuxième hypothèse .....	247
--------------------------------	-----

3.1.3 Troisième hypothèse .....	248
---------------------------------	-----

3.2 La population étudiée .....	249
---------------------------------	-----

3.3 La période d'analyse et les sources de données .....	255
--	-----

3.4 Les instruments de collecte et d'analyse de données .....	257
---	-----

3.4.1 Les instruments de collecte des données .....	257
---	-----

3.4.2 Le nettoyage des données avant le traitement .....	257
--	-----

3.4.3 Les techniques de traitement des données .....	258
--	-----

3.5 Méthode de vérification des hypothèses .....	261
--	-----

3.5.1 Méthode utilisée pour la vérification de la première hypothèse .....	261
--	-----

3.5.2 Méthode utilisée pour la vérification de la deuxième hypothèse .....	262
--	-----

3.5.3 Méthode utilisée pour la vérification de la troisième hypothèse .....	264
---	-----

3.6 Les difficultés rencontrées .....	265
---------------------------------------	-----

Conclusion .....	267
------------------	-----

## **CHAPITRE QUATRE**

<b>L'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE CONTINENTALE : SES LIENS AVEC LES EXPORTATIONS ET LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS .....</b>	<b>268</b>
---	------------

Introduction .....	268
--------------------	-----

4.1 Vérification de la première hypothèse .....	273
4.1.1 La catégorie Très exportatrice .....	275
La MRC d'Arthabaska .....	275
4.1.2 La catégorie Exportatrice .....	278
La MRC de la Côte-de-Beaupré .....	278
L'Île-d'Orléans .....	279
4.1.3 La catégorie Peu exportatrice .....	285
La MRC d'Abitibi .....	285
La MRC de Charlevoix .....	287
La Matapédia .....	288
La Mitis .....	290
La MRC de Minganie .....	291
4.1.4 La catégorie Très peu exportatrice .....	297
La MRC d'Abitibi-Ouest .....	297
Le Rocher Percé .....	299
La MRC de Bonaventure .....	302
La Haute-Yamaska .....	303
La MRC des Etchemins .....	306
La MRC de Montmagny .....	308
4.2 Vérification de la deuxième hypothèse .....	313

4.2.1	La catégorie Attire suffisamment .....	315
	La MRC de Beauharnois-Salaberry .....	315
	La MRC de Deux-Montagnes .....	316
	La MRC de Bellechasse .....	318
	La MRC des Moulins .....	319
	La MRC de Matawinie .....	321
	La MRC de Rouville .....	322
4.2.2	La catégorie Attire peu .....	327
	La MRC de Joliette .....	327
	La MRC de la Haute-Côte-Nord .....	329
	La Vallée-de-l'Or .....	330
	La MRC de Lotbinière .....	331
4.3	Vérification de la troisième hypothèse .....	337
4.3.1	La catégorie Très intégrée .....	339
	La MRC de Vaudreuil-Soulangue .....	339
4.3.2	L'influence individuelle des indicateurs sur l'intégration économique .....	343
4.3.3	La corrélation entre les variables utilisées .....	344
	Conclusion .....	348
 <b>CHAPITRE CINQ</b>		
	<b>CONCLUSIONS GÉNÉRALES ET RECOMMANDATIONS .....</b>	<b>351</b>
5.1	Conclusion .....	352
5.1.1	L'exportation et l'intégration économique continentale ...	353
5.1.2	Les IDE et l'intégration économique continentale .....	356
5.1.3	L'exportation, l'IDE et l'intégration économique .....	358
5.2	Recommandations .....	362



5.2.1 Le développement local .....	362
5.2.2 L'entrepreneuriat .....	363
5.2.3 Les politiques de développement régional .....	364
5.2.4 Investissement en éducation et formation de la main- d'œuvre .....	370
5.3 Les études ultérieures .....	373

<b>BIBLIOGRAPHIE .....</b>	<b>375</b>
----------------------------	------------

## **ANNEXES**

Annexe 3.1 : Le Québec et ses régions .....	398
Annexe 3.2 : (01) Le Bas-Saint-Laurent et ses MRC .....	399
Annexe 3.3 : (02) Le Saguenay-Lac-Saint-Jean et ses MRC .....	399
Annexe 3.4 : (03) La Capitale-Nationale et ses MRC .....	400
Annexe 3.5 : (04) La Mauricie et ses MRC .....	400
Annexe 3.6 : (05) L'Estrie et ses MRC .....	401
Annexe 3.7 : (06) Montréal .....	401
Annexe 3.8 : (07) L'Outaouais et ses MRC .....	402
Annexe 3.9 : (08) L'Abitibi-Témiscamingue et ses MRC .....	402
Annexe 3.10 : (09) La Côte-Nord et ses MRC .....	403
Annexe 3.11 : (10) Le Nord-du-Québec et ses MRC .....	403
Annexe 3.12 : (11) Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine et leurs MRC .....	404
Annexe 3.13 : (12) Chaudière-Appalaches et ses MRC .....	404
Annexe 3.14 : (13) Laval .....	405
Annexe 3.15 : (14) Lanaudière et ses MRC .....	405
Annexe 3.16 : (15) Laurentides et ses MRC .....	406
Annexe 3.17 : (16) Montérégie et ses MRC .....	406
Annexe 3.18 : (17) Centre-du-Québec et ses MRC .....	407
Annexe 4.1 : Niveau d'intégration économique (carte) .....	418

Annexe 5.1 : Classement pour l'exportation .....	408
Annexe 5.2 : Classement pour l'investissement étranger .....	411
Annexe 5.3 : Classement pour l'intégration économique .....	414

## LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1.1 : Répartition de l'emploi manufacturier .....	126
Tableau 4.1 : Variation de l'exportation dans les MRC québécoises .....	273
Tableau 4.2 : Comparaison des TCAM (1981-2007) .....	282
Tableau 4.3 : Comparaison des TCAM (1989-2007) .....	282
Tableau 4.4 : Comparaison des TCAM (1981-1988) .....	283
Tableau 4.5 : Comparaison entre les deux périodes .....	283
Tableau 4.6 : Comparaison des moyennes des TCAM .....	284
Tableau 4.7 : Comparaison des TCAM (1981-2007) .....	294
Tableau 4.8 : Comparaison des TCAM (1989-2007) .....	294
Tableau 4.9 : Comparaison des TCAM (1981-1988) .....	295
Tableau 4.10 : Comparaison des deux périodes d'étude .....	296
Tableau 4.11 : Comparaison des moyennes des TCAM .....	297
Tableau 4.12 : Comparaison des TCAM (1981-2007) .....	310
Tableau 4.13 : Comparaison des TCAM (1989-2007) .....	311
Tableau 4.14 : Comparaison des TCAM (1981-1988) .....	311
Tableau 4.15 : Positionnement des MRC dans les deux périodes ...	312
Tableau 4.16 : Comparaison des moyennes des TCAM .....	313
Tableau 4.17 : Variation de l'IDE dans les MRC québécoises .....	314
Tableau 4.18 : Comparaison des TCAM (1981-2007) .....	324
Tableau 4.19 : Comparaison des TCAM (1989-2007) .....	325
Tableau 4.20 : Comparaison des TCAM (1981-1988) .....	326
Tableau 4.21 : Positionnement des MRC dans les deux périodes ...	326
Tableau 4.22 : Comparaison des moyennes des TCAM .....	327
Tableau 4.23 : Comparaison des TCAM (1981-2007) .....	333
Tableau 4.24 : Comparaison des TCAM (1989-2007) .....	334

Tableau 4.25 : Comparaison des TCAM (1981-1988) .....	335
Tableau 4.26 : Positionnement des MRC dans les deux périodes ...	336
Tableau 4.27 : Comparaison des moyennes de TCAM .....	336
Tableau 4.28 : Variation de l'intégration économique des MRC ....	338
Tableau 4.29 : Comparaison des TCAM (1981-2007) .....	340
Tableau 4.30 : Comparaison des TCAM (1989-2007) .....	341
Tableau 4.31 : Comparaison des TCAM (1981-1988) .....	341
Tableau 4.32 : Comparaison entre les deux périodes .....	342
Tableau 4.33 : Comparaison des moyennes de TCAM .....	342
Tableau 4.34 : Comparaison des pourcentages valides .....	344
Tableau 4.35 : Les coefficients de corrélation .....	345
Tableau 5.1 : Pourcentage du niveau d'exportation des MRC par région .....	355
Tableau 5.2 : Pourcentage du niveau d'IDE des MRC par région ....	357
Tableau 5.3 : Pourcentage du niveau d'intégration des MRC par région .....	359

## LISTE DES CARTES, ENCADRÉS ET FIGURES

Carte 2.1 : La Chine .....	236
Encadré 2.1 : Définition du concept d'investissement .....	146
Encadré 2.2 : Les composantes d'un milieu innovateur .....	202
Encadré 2.3 : Les caractéristiques d'un milieu innovateur .....	204
Encadré 3.1 : Les hypothèses de recherche .....	245
Figure 2.1 : Les variables utilisées dans cette étude .....	136
Figure 2.2 : Les déterminants de l'avantage national .....	224

## LISTE DES ABRÉVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES

<b><u>CODE</u></b>	<b><u>SIGNIFICATION</u></b>
ACCORD :	Action concertée de coopération régionale de développement
ACLDQ :	Association des CLD du Québec
ACP :	Pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifiques
ADR :	Agence de développement régional
AELE :	Organisation européenne de libre-échange
AGETAC :	Accord général sur les tarifs et le commerce (GATT)
ALÉ :	Accord de libre-échange
ALÉNA :	Accord de libre-échange nord-américain
AFII :	Agence française pour les investissements internationaux
ANASE :	Association des nations de l'Asie du Sud-Est
APEC :	Forum de coopération économique Asie-Pacifique
APECA :	Agence de promotion économique du Canada
AQORCD :	Association québécoise des organismes régionaux de concertation et de développement
ARDA :	Aménagement rural et développement agricole
ARQ :	Association des régions du Québec
ASECNA :	Agence pour la sécurité de la navigation aérienne en Afrique et au Madagascar
BAD :	Banque africaine de développement
BAEQ :	Bureau d'aménagement de l'Est du Québec
BDNE :	Bureau de développement de la nouvelle économie
BPR :	Bombardier produits récréatifs
CAE :	Centre d'aide aux entreprises
CAEM :	Conseil d'aide économique mutuelle
CAFTA :	Central America Free Trade Agreement
CAILT :	Centre des affaires internationales de Laval Technopole
CAR :	Conférences administratives régionales
CCTT :	Centre collégial de transfert technologique
CDB :	Centre de développement des biotechnologies
CDTI :	Centre de développement des technologies de l'information
CECA :	Communauté européenne du charbon et de l'acier
CEDEAO :	Communauté des États de l'Afrique de l'Ouest
CEE :	Communauté économique européenne
CEEAC :	Communauté économique des États d'Afrique centrale
CEMAC :	Communauté économique et monétaire des États d'Afrique centrale
CEPGL :	Communauté économique des pays des Grands Lacs
CIAQ :	Centre d'insémination artificielle du Québec
CIMIC :	Centre intégré de mécanique industrielle de la Chaudière
CIVAM :	Centre d'information et de valorisation du meuble
CLD :	Centres locaux de développement
CHUM :	Centre hospitalier de l'Université de Montréal
CPIQ :	Centre de productique intégrée du Québec
CNE :	Centres de la nouvelle économie

CNUCED :	Conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement
COEB :	Comité d'orientation économique du Bas-Saint-Laurent
COEQ :	Conseil d'orientation économique du Québec
COI :	Commission de l'Océan indien
COMESA :	Marché commun d'Afrique orientale et australe
CQRDA :	Centre québécois de R&D de l'aluminium
CRD :	Conseils régionaux de développement
CRDA :	Centre de R&D sur les aliments
CRDA :	Centre de R&D de Rio Tinto Alcan
CRE :	Conférence régionale des élus
CREEGIM :	Conseil régional d'expansion économique de la Gaspésie et des Îles-de-la-Madeleine
CRIQ :	Centre de recherche industrielle du Québec
CRTL :	Centre de recherche en technologies langagières
CSAN :	Communauté sud-américaine des nations
CTA :	Centre des technologies de l'aluminium du CNRC
CURAL :	Centre universitaire de recherche sur l'aluminium de l'UQAC
DATAR :	Délégation interministérielle à l'aménagement du territoire et à l'attractivité régionale
DEC :	Agence de développement économique Canada pour les régions du Québec
DEO :	Programme de diversification de l'économie de l'Ouest
EEE :	Espace économique européen
EQMBO :	École québécoise du meuble et du bois ouvré
FCD :	Fonds conjoncturel de développement
FCEM :	Fonds de création d'emplois municipaux
FDEES :	Fonds de développement des entreprises d'économie sociale
FDER :	Fonds de diversification économique des régions
FDR :	Fonds de développement régional
FLI :	Fonds local d'investissement
FODER :	Fonds de développement économique régional
FPR :	Front patriotique rwandais
GREMI :	Groupe de recherche européen sur les milieux innovateurs
IDE :	Investissement direct étranger
IDES :	Innovation et développement économique Sherbrooke
IGAD :	Autorité gouvernementale pour le développement
IM :	Innovation maritime
IMD :	International Institute for Management Development
IML :	Institut Maurice-Lamontagne
IMQ :	Institut maritime du Québec
INRPME :	Institut de recherche sur les PME
INRS :	Institut national de recherche scientifique
IQ :	Investissement Québec
ISMER :	Institut des sciences de la mer
ISRO :	Indian Space Research Organisation
ITA :	Institut de technologie agroalimentaire
IRES :	Institut de recherches économiques et sociales

MC :	Marché commun
MEER :	Ministère de l'expansion économique régionale.
MERCOSUR :	Marché commun sud-américain
MFDR :	Ministère des forêts et du développement rural
MRC :	Municipalité régionale de comté
NDI :	Nouveau district industriel
NEPAD :	Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique
OCDE	Organisation pour la coopération et le développement économique
OECE :	Organisation européenne de coopération économique
OMC	Organisation mondiale du commerce
OPDQ :	Office de planification et du développement rural
OPQ :	Office de planification du Québec
OTAN :	Organisation du traité de l'Atlantique Nord
PIB :	Produit intérieur brut
PME :	Petite et moyenne entreprise
PSPE :	Programme de soutien aux projets économiques
SACU :	Union douanière de l'Afrique australe
SADC :	Communauté de développement d'Afrique australe
SADC :	Société d'aide au développement des collectivités
SDC :	Société de développement commercial
SDER :	Société de développement économique de Drummondville
SDER :	Société de diversification économique des régions
SDERS :	Société de développement économique de la région sherbrookoise
SGF :	Société générale de financement
SITTE :	Service d'innovation et de transfert technologique pour l'entreprise
SOPER :	Société de promotion économique de Rimouski
SRQ :	Solidarité rurale du Québec
STIP :	Systèmes territoriaux d'innovation et de production
SVA :	Société de la Vallée de l'aluminium
TCAM :	Taux de croissance annuel moyen
TE :	Territoire équivalent
TQR :	Table Québec-régions
UD :	Union douanière
UE :	Union européenne
UEM :	Union économique et monétaire
UEMOA :	Union économique et monétaire ouest africaine
UEP :	Union européenne des paiements
UMA :	Union du Maghreb arabe
URSS :	Union des républiques socialistes et soviétiques
ZAP :	Zone d'accès public
ZES :	Zones économiques spéciales
ZLEA :	Zone de libre-échange des Amériques

## INTRODUCTION GÉNÉRALE

La recherche présentée ici se concentre sur l'impact territorial de la mondialisation de l'économie. Son objet porte sur la disparité territoriale dans le cadre de l'intégration économique continentale alors que son sujet traite des MRC et villes québécoises. La pertinence scientifique et sociale de l'objet de cette étude ressort du fait que le regroupement supranational des espaces économiques, souvent appelé regroupement régional<sup>1</sup>, étant un projet de société, devrait être évalué à tous les niveaux, surtout au niveau local pour voir s'il est bénéfique ou pas et ce qu'il faut améliorer pour favoriser l'intégration économique continentale. Une telle étude au niveau des municipalités régionales de comté du Québec n'existait pas auparavant. Ainsi, celle-ci correspond autant à un besoin social qu'à un besoin d'instrument économique et stratégique.

En effet, plusieurs territoires se sont adaptés à la mondialisation économique en adoptant certaines stratégies susceptibles d'améliorer leur capacité concurrentielle non seulement dans les échanges commerciaux (exportation et importation), mais aussi dans l'attractivité des investissements directs étrangers. Des analyses cherchant à expliquer le succès de certains territoires, et qui s'appliquent aux économies régionales, se révéleront une source d'information précieuse pour les intervenants et les planificateurs publics et privés. Plusieurs experts ont cherché à dégager les composantes des territoires à succès. Ces territoires, parfois appelés milieux innovateurs, clusters ou learning regions, adoptent différentes stratégies pour faire face aux changements qu'impose la mondialisation de l'économie.

---

<sup>1</sup> Dans cette thèse, nous utilisons une double signification des termes régions/régional. Le terme région est appliqué aux divisions internes du territoire québécois et se réfère souvent aux régions administratives. Ce terme désigne aussi un regroupement supranational, continental par exemple, d'espaces économiques nationaux. Ce deuxième sens se réfère en particulier aux pays membres de l'ALÉNA.

Par ailleurs, malgré l'essor de la recherche dans le domaine de l'économie régionale et spatiale, il est important de signaler le manque d'études des experts et intervenants économiques faisant le lien entre les outils de l'analyse régionale et l'étude de l'intégration économique continentale. Il apparaît nécessaire d'ouvrir davantage les méthodes d'analyse régionale et spatiale à la compréhension des impacts économiques des regroupements supranationaux (ou régionaux) sur les économies locales. Cette recherche exploratoire, grâce à une méthode particulière, vérifiera les raisons pour lesquelles certaines MRC et villes québécoises s'adaptent plus ou peu à la mondialisation de l'économie, en particulier à l'ouverture des marchés nord-américains.

Ainsi, la pertinence scientifique et sociale du sujet s'explique par le fait de savoir quel territoire bénéficie plus de l'ouverture des frontières nationales à travers l'Accord de libre-échange. Depuis la négociation de ce traité, le débat est à la une. Des études comparées des régions canadiennes démontrent que le Québec bénéficie de cette ouverture des frontières nationales. Mais au Québec, comme ailleurs au Canada, il n'existe pas ce genre d'études comparées sur les MRC et villes qui composent ce vaste territoire.

En considérant ce qui précède, les MRC et villes québécoises s'avèrent être un bon choix pour cette analyse en ce qui concerne le terrain de recherche. Même si le Québec est intégré dans les marchés nord-américains, il faudra vérifier ce phénomène au niveau des MRC parce que les disparités économiques existent. Celles-ci contribuent à distinguer les régions ressources des régions centres où l'on constate que ces dernières sont plus économiquement et démographiquement prospères que les premières.

Cette thèse contient cinq chapitres. Dans le premier chapitre est développée la problématique de recherche, c'est-à-dire les disparités territoriales dans le cadre de l'intégration économique continentale. Les points traités portent sur la pertinence scientifique de cette recherche, sur l'intégration économique continentale et les regroupements supranationaux (ou régionaux), sur l'ALÉNA



et le Mexique, sur les stratégies d'intégration économique du Québec et sur les disparités économiques des territoires québécois. Ainsi, pour le Québec, concernant les politiques de développement régional et d'intégration économique, nous évoquons les efforts des gouvernements fédéral et provincial pour s'adapter aux exigences de la mondialisation de l'économie. Ces efforts se traduisent par des politiques et programmes de développement régional. En ouvrant une parenthèse dans l'histoire pour mieux comprendre l'évolution de ces politiques et programmes, nous présentons les réalisations des territoires à succès du Québec comme résultant en partie de ces efforts gouvernementaux. D'autres territoires, malgré l'importance stratégique de leurs richesses, se dévitalisent et ont besoin des apports de certains programmes gouvernementaux pour leur survie. Le dernier point dans ce chapitre est consacré aux questions et objectifs de la recherche. En bref, ce chapitre nous permet d'évoquer les aspects historiques du phénomène de regroupement supranational (ou régional) pour mieux comprendre la mondialisation de l'économie et ses impacts sur les économies locales.

Dans le second chapitre consacré au cadre conceptuel et théorique, nous développons les trois concepts et leurs indicateurs utilisés dans cette thèse : le concept d'exportation (l'investissement en éducation et la valeur exportée), le concept d'investissement direct étranger (l'investissement étranger et la distance) et le concept d'attractivité territoriale. Notons en effet que ce dernier concept n'est pas utilisé dans cette recherche faute de données ventilées au niveau des MRC. Concernant les deux théories sur lesquelles s'appuie cette recherche, c'est-à-dire la théorie de la base exportatrice et la théorie de la localisation industrielle, la première est reliée au concept d'exportation, alors que la seconde à celui de l'investissement direct étranger. Aussi, dans ce chapitre nous évoquons certains modèles d'adaptation territoriale à la mondialisation de l'économie pour montrer qu'effectivement certains territoires ont plus d'atouts que d'autres. Ces deux premiers chapitres permettent de faire un lien entre la problématique de recherche, le cadre conceptuel et théorique, ainsi que nos hypothèses que nous développons dans le troisième chapitre.

Ainsi, le cadre méthodologique de cette recherche est présenté dans le troisième chapitre. Dans ce chapitre, nous proposons les hypothèses de notre étude. Nous y présentons aussi notre sujet de recherche, la période d'analyse et les sources de données et les difficultés rencontrées dans cet exercice scientifique exploratoire. Afin de répondre aux hypothèses et aux questions de cette recherche, nous avons fait un diagnostic, c'est-à-dire que nous avons mesuré le niveau d'intégration économique en le répartissant en quatre catégories (très intégrée, intégrée, peu intégrée et très peu intégrée) pour les MRC et villes québécoises étudiées et nous avons cherché à cerner la raison pour laquelle telle MRC se situe dans telle catégorie. Ce besoin nous amène à choisir une méthodologie quantitative utilisant la différence de taux de croissance entre la seconde période (1989-2007) et la première période (1981-1988). Dans cette partie, nous montrons comment nous avons traité les données en utilisant des calculs au prorata de la population par manque de données ventilées au niveau des MRC.

Les résultats, les réponses aux questions et la vérification des hypothèses sont présentés dans le quatrième chapitre consacré à la discussion. Notons que cette étude étant exploratoire, nous avons recours à la littérature pour expliquer le « pourquoi ». Cette façon de faire dans la vérification des hypothèses s'explique par le fait que nos deux concepts utilisés (l'exportation et l'IDE) font partie de la définition de l'intégration économique. Ainsi, en tenant compte des indicateurs choisis pour cette recherche et des informations générales proposées aux chapitres précédents, ce chapitre tente de répondre aux questions de la problématique de recherche. Les réponses à ces dernières nous permettent de créer un modèle qui se rapproche de la réalité économique du Québec où la majorité des MRC et villes qui s'adaptent à la mondialisation de l'économie se situent souvent dans les régions centres et affichent un taux de croissance démographique et économique élevé. Les autres MRC qui s'adaptent moins se trouvent très souvent dans les régions ressources et affichent un déclin démographique et économique. Rappelons notre problème

de recherche qui est de savoir : « pourquoi les avantages liés à l'ouverture des frontières nationales sont-ils répartis inégalement entre les MRC et villes à l'étude ? ». L'effet que produit cette inégalité est que certaines sont intégrées alors que d'autres le sont moins dans les marchés nord-américains. Ce chapitre nous permet d'expliquer les causes en rapport au diagnostic obtenu.

Le chapitre cinq constitue la conclusion de cette étude. Il reprend sous forme synthétique les résultats de la recherche en révélant l'originalité de la contribution à la compréhension de la nouvelle logique spatiale de l'économie québécoise et son intégration économique continentale dans les marchés nord-américains. Ce chapitre se termine par quelques propositions sur le développement local, l'entrepreneuriat et les politiques de développement régional tout en évoquant certains points pour des études ultérieures afin de mieux appréhender l'impact de la mondialisation économique sur les économies locales.

## **CHAPITRE PREMIER**

### **L'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE ET LES DISPARITÉS TERRITORIALES**

#### **Introduction**

Ce premier chapitre nous permet d'évoquer la problématique de cette recherche. Dans le cadre de la mondialisation de l'économie dont l'une des caractéristiques est le regroupement supranational, souvent appelé regroupement régional, ce chapitre évoque la question d'intégration économique au sein de ces regroupements, autrement dit l'intégration continentale. Cette question se pose lorsqu'on constate des disparités entre les territoires qui composent ce regroupement. Donc, ce chapitre évoque comme problématique de recherche la question des disparités entre les territoires dans le cadre de l'intégration économique continentale.

Les grands sujets traités dans ce chapitre se réfèrent à l'intégration économique, à l'accord de libre-échange nord-américain, aux politiques et programmes de développement régional pour adapter le Québec à la mondialisation économique, et finalement, aux disparités économiques entre les territoires du Québec. Ces politiques et programmes visaient non seulement l'occupation du territoire, mais aussi l'atténuation des disparités entre les territoires du Québec. L'accord de libre-échange devrait aussi tendre vers cette réduction des disparités économiques. Ce chapitre se termine avec les questions et objectifs de recherche.

## 1.1 La pertinence scientifique de la recherche

La problématique de cette étude se réfère aux inégalités économiques des territoires dans le contexte de l'intégration économique continentale. Il existe à travers le monde de nombreuses études qui ont exploré la relation entre le développement et les questions d'intégration économique continentale. Il apparaît que le cas de l'ALÉNA en Amérique du Nord est spécifique comme le démontrent Deblock et Brunelle (1993). À l'intérieur de cette spécificité nord-américaine, le Québec est un cas très particulier pour étudier cette intégration économique continentale. Étant donné qu'il n'existe pas ce genre d'étude au niveau local (Martin, 1992), celle-ci à caractère exploratoire attire notre intérêt. La particularité de cette recherche est qu'elle s'attarde au niveau local en proposant d'étudier l'intégration des économies des MRC et des villes du Québec.

En effet, depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉNA en janvier 1994, les études sur ses impacts au niveau local semblent inexistantes. Dans le mouvement d'ouverture aux marchés nord-américains, on ne peut parler d'intégration économique que si tous les territoires sont en mesure d'en tirer un avantage économique. Plusieurs facteurs interviennent pour déterminer le niveau d'intégration d'autant plus que chaque économie territoriale est particulière avec une trajectoire bien spécifique malgré quelques similitudes. Même si l'on sait qu'il y a des économies territoriales plus intégrées que d'autres, on peut se demander si les régions traditionnellement en dévitalisation vont garder le même statut avec les multiples avantages qu'est censé apporter l'ALÉNA. Cette recherche nous permet de faire un diagnostic des MRC et villes du Québec. Ce diagnostic nous permet de constater que le niveau d'intégration économique continentale diffère d'un territoire à l'autre. Il s'agira de voir si les territoires du Québec profitent de la même manière de l'ouverture des frontières nationales.

Dans cette étude multidisciplinaire, nous soutenons que les économies locales, lorsqu'elles sont dynamiques, participent aux échanges commerciaux

avec les pays membres de l'ALÉNA et attirent des investissements directs étrangers dans leurs territoires. Ainsi, nous disons que ces économies locales sont intégrées dans le grand marché nord-américain. Pour éclairer la question de recherche, les deux concepts à la base de cette recherche sont : l'exportation et les investissements directs étrangers. Dans cette étude, ces deux concepts permettent de prendre la mesure des inégalités économiques des territoires québécois dans les marchés nord-américains.

## **1.2 L'intégration économique : la définition du concept**

Nous entendons par intégration économique l'évolution du rôle que jouent les entreprises multinationales dans l'économie mondiale c'est-à-dire la croissance rapide du commerce et du stock d'investissement direct à travers le monde. Ainsi, par définition, l'intégration économique est un processus qui conduit plusieurs économies à former un seul espace économique. La croissance des échanges commerciaux et le flux des IDE déterminent le niveau d'intégration d'une économie locale dans l'économie continentale (ou régionale) d'abord et mondiale ensuite.

On distingue deux modalités généralement opposées du processus d'intégration économique. La première se fait à partir des mécanismes de marché. C'est le cas de la CEE et de l'Union européenne, de l'Accord général sur les tarifs et le commerce (AGETAC ou GATT) et de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) où le jeu de la concurrence, grâce à l'instauration d'un libre-échange multilatéral, conduit à la constitution d'un espace mondial homogène. La deuxième modalité se fait à partir d'une planification. C'était le cas du Conseil d'aide économique mutuelle (CAEM) créé en 1949 par les pays de l'Est et de l'URSS.

### 1.3 Les formes d'intégration

Cette façon générale de définir l'intégration économique se bute aux étapes qui déterminent le processus d'intégration économique. En nous référant à Mirus et Rylska (2001) et au troisième rapport du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international de la Chambre des communes (2002), quatre étapes sont à considérer pour que l'on parle d'intégration économique. Mais Balassa (1961) dans sa classification en distingue cinq : la zone de libre-échange, l'union douanière, le marché commun, l'union économique et l'union économique et monétaire.

La première, celle d'accord de libre-échange (ALÉ) ou zone de libre-échange consiste à ne pas fixer de tarif entre les États membres mais plutôt à réduire les barrières non tarifaires tout en conservant des barrières nationales particulières dans les échanges avec le monde extérieur à la zone. La deuxième étape est l'union douanière (UD). Celle-ci combine l'ALÉ et l'imposition d'un tarif extérieur commun pour les pays membres. Ensuite vient le marché commun (MC) qui est le résultat de l'union douanière, du libre mouvement des capitaux, de la main-d'œuvre et de l'harmonisation partielle des politiques, c'est-à-dire l'organisation de la mobilité des facteurs de production. La quatrième étape, l'union économique (UE), confirme l'intégration économique parce qu'elle vient du marché commun et de la mise en commun des politiques et des institutions économiques. Finalement, l'union économique et monétaire (UEM) ajoute une monnaie commune à tous les pays membres.

Notons par ailleurs quelques remarques. Considérant ce qui précède, il est rare dans la pratique que les ententes officielles correspondent parfaitement à l'une ou l'autre de ces étapes. Certains auteurs ont parlé, par exemple, d'une dimension de l'intégration relative au fonctionnement des entreprises, dimension non formelle et non négociée par les gouvernements (Dunning et Robson, 1987). Cela est à l'origine d'une confusion dans le vocabulaire et dans l'appréciation du degré effectif d'intégration économique. Une deuxième

remarque est que le Canada, les États-Unis et le Mexique font partie d'une zone de libre-échange (ALÉ), l'ALÉNA. L'accord prévoit une libéralisation partielle de la circulation de la main-d'œuvre et des capitaux, une caractéristique du marché commun (MC). Malgré cette caractéristique, l'ALÉNA n'a pas encore atteint la seconde étape de l'intégration économique parce qu'il est non stratégique présentement.

Considérant ces étapes, Tinbergen (1965) distingue deux formes d'intégration : une négative et une positive. On mentionne la première lorsque les accords signés se limitent à la seule élimination des obstacles au commerce. Par contre, lorsque l'intégration est orientée vers des objectifs communs et accompagnée d'institutions communes, on parle d'intégration positive. Par ailleurs, dans un contexte d'harmonisation des règles, c'est-à-dire d'intégration profonde, la distinction de Tinbergen n'est plus pertinente parce que tous les accords impliquent un degré élevé de coopération et de coordination. Ces accords vont se distinguer par la forme institutionnelle qu'ils prennent. C'est ainsi qu'on distingue les accords de type contractuel, le cas des accords signés par les États-Unis et les accords de type communautaire, le cas des accords dans l'Union européenne (Ménard, 2004). Considérant leur caractère évolutif, l'évolution du premier type est déterminée par les acteurs. Sa portée se limite aux engagements fixés. Dans les accords de second type, il y a certains transferts de souveraineté qui s'opèrent vers les institutions communes.

Ainsi, le processus d'intégration économique qui a abouti à l'Union européenne avec une monnaie unique, l'Euro, s'est appuyé sur la combinaison de plusieurs principes plus ou moins hiérarchisés. Citons par exemple le principe de cohésion par lequel les membres de l'Union s'engagent à corriger les inégalités entre différentes régions notamment du point de vue de la compétitivité et de l'emploi. Pour y arriver, des fonds ont été mis à la disposition des organismes créés à cette fin (Fonds de cohésion, Fonds européen de développement, Fonds européen de développement régional). Le principe de



différenciation veut que la réglementation et les réformes au sein de l'espace intégré s'adaptent aux différences de niveau de vie des pays membres. Ce principe est complémentaire au premier. Le principe de coopération vise à favoriser les convergences d'intérêts entre les membres dans des secteurs qui connaissent de fortes externalités. Cela peut se faire à travers différents programmes notamment ceux du Fonds européen d'investissement. Grâce aux mécanismes de stabilisation appropriés au contexte européen à travers, par exemple, le Fonds européen d'orientation et de garantie agricole, le principe de stabilisation permet de surmonter les disparités entre les pays membres. Le principe de cohérence veut que les réglementations qui concernent l'ensemble des pays signataires s'articulent avec les règles multilatérales de libre-échange. L'autre principe est celui de subsidiarité.

En effet, lorsqu'on considère les priorités dans la construction supranationale, trois modèles d'intégration économique apparaissent (Siroën, 2004) : le multilatéralisme pratiqué par l'ensemble des pays signataires, l'intégration confédérale et l'intégration fédérative. L'ALÉNA est l'exemple type du premier modèle qui cherche à reproduire dans l'espace supranational visé par l'accord certaines modalités de l'OMC. Par ailleurs, le Marché commun sud-américain ou Mercosur est le cas type de l'intégration confédérale. Ce modèle autorise des exceptions dans la libéralisation interne des échanges et prévoit un certain nombre de structures politiques et administratives intergouvernementales. Ces exceptions font la différence avec l'ALÉNA qui impose les mêmes disciplines en matière de services et d'investissement. Quant aux politiques économiques, elles sont coordonnées dans certains secteurs spécifiques comme l'agriculture et l'automobile. L'Union européenne représente le dernier modèle, c'est-à-dire l'intégration fédérative. Ce modèle s'accompagne d'une vision idéaliste d'intégration politique qui se concrétise par la création d'instances supranationales, de la constitution d'un droit européen, de l'existence de politiques communes, d'une monnaie commune.

Considérant ce qui précède, peut-on étudier l'intégration économique à partir de la première étape seulement ? En effet, pour passer à la seconde étape, il faut s'assurer que les régions des pays impliqués dans l'ALÉ s'adaptent aux changements, donc une intégration à cette première étape. Bref, notre objectif de recherche sur l'intégration des économies locales à cette étape de l'intégration se justifie. Dans le cadre de cette recherche, nous proposons de fixer quatre niveaux d'intégration économique qui seront obtenus à partir de la transformation et regroupement des données statistiques socio-économiques des MRC. Parmi ces niveaux nous distinguons : très intégrée, intégrée, peu intégrée et très peu intégrée. Les critères pour déterminer ces niveaux seront fixés dans le troisième chapitre consacré à la méthodologie de recherche.

Par ailleurs, nous anticipons que les MRC en dévitalisation, celles qui connaissent une décroissance de leur population et un ralentissement de leur économie, seront peu ou très peu intégrées. Ainsi, pour calculer le niveau d'intégration économique, nous allons analyser les données statistiques des exportations et des IDE dans chaque MRC pour la période située entre 1981 et 2007. Cela nous permettra de confirmer ou d'infirmer nos hypothèses et de suggérer quelques recommandations.

## **1.4 Les théories de l'intégration**

### **1.4.1 L'approche classique, néoclassique et l'optimum**

En se référant à la théorie des avantages absolus et des avantages comparatifs, le libre-échange doit être multilatéral afin de produire des effets positifs. Cela s'explique par le fait que le multilatéralisme favorise l'extension des marchés, la concurrence et la division du travail. Ainsi, il empêche de discriminer les avantages commerciaux et impose d'accorder à tous les membres le même régime commercial. Cette position est fondée sur le rejet des accords entre plusieurs pays et des accords bilatéraux qui avaient rendu presque soutenable le repli protectionniste honni des années 1930.

Les tenants de cette théorie, notamment les auteurs classiques, considèrent que les accords préférentiels régionaux<sup>2</sup>, c'est-à-dire ceux conclus entre pays voisins, offrent moins de bénéfices par rapport aux accords multilatéraux parce qu'ils avantagent explicitement un ou plusieurs partenaires. Donc, ils pourraient pénaliser un pays tiers plus performant. D'une part, ils sont considérés comme une menace pour le maintien de règles communes aux échanges. D'autre part, ils contribuent à mieux intégrer certains pays dans le commerce international. Malgré cette tendance contradictoire, l'inquiétude se dissipe par le fait que les pays où le commerce préférentiel est le plus développé sont aussi en général les plus ouverts au commerce mondial (Siroën, 2005 : 46).

Par ailleurs, l'intégration supranationale fondée sur des ententes entre pays voisins, en d'autres termes l'intégration régionale, n'est pas considérée comme un processus légitime dans la théorie néoclassique (Hazlewood, 1987). Par exemple, les articles XXIV, alinéa 4 et XXV du GATT, fidèles à l'inspiration néoclassique, interdisent la constitution de blocs protecteurs et la discrimination entre pays malgré les Accords de Marrakech qui étendent aux services les tolérances de l'article XXIV. Dans cette théorie, les accords régionaux préférentiels apparaissent comme un pis-aller. Mais en tenant compte de différences de taille des nations, les petits pays trouvent des avantages dans l'intégration commerciale. C'est dans ce sens que Mundell (1968) considère qu'un processus d'intégration entre pays pauvres pourrait attirer des investissements étrangers vers ces nations. Il devient ainsi évident que l'apport de capitaux étrangers rapproche les dotations en capital et en travail des petites et des grandes nations. Par ailleurs, même si le régionalisme<sup>3</sup>, au sens de

---

<sup>2</sup> Parmi les accords préférentiels nous distinguons les zones naturelles des zones construites. Les premières concernent les pays géographiquement et économiquement proches. Ainsi, toute ouverture multilatérale ne peut conduire qu'à une augmentation naturelle des échanges entre pays voisins. Certains parlent de régionalisme ouvert parce que fondé sur un processus d'ouverture multilatérale. Par contre, les zones construites bénéficient d'avantages, c'est-à-dire de préférences réciproques.

<sup>3</sup> Sur le concept de régionalisme économique, voir Christian Deblock, 2005, «Régionalisme économique et mondialisation : que nous apprennent les théories ?», dans *les Cahiers de recherche – CEIM*, octobre.

conclusion d'accords entre pays voisins, est mal vu par les néoclassiques, l'Europe donne l'exemple d'un régionalisme fortement intégrateur avec la vocation d'intégrer non seulement les pays du Centre et de l'Est de l'Europe, mais aussi des pays autrefois socialistes, et avec la conférence de Barcelone en 1995, les pays riverains de la Méditerranée. De même, comme le remarque Jacques Ténier (2001 : 31), le régionalisme nord-américain aussi est fortement intégrateur pour les partenaires des États-Unis dont il accentue la satellisation vis-à-vis les États-Unis. Il n'en reste pas moins que les unions douanières<sup>4</sup> pourraient dans l'avenir créer des conditions améliorant la compétitivité internationale. Cela s'explique par le fait qu'une union douanière résulte souvent de l'approfondissement d'une zone de libre-échange où les droits de douane et les restrictions quantitatives à l'exportation sont éliminés permettant ainsi une compétition au sein de la zone.

Pour les classiques, une intégration économique régionale multilatérale produit plus d'effets bénéfiques que celle bilatérale. Par contre, les néoclassiques ne considèrent l'intégration qu'en tenant compte seulement de la taille des nations.

#### 1.4.2 La théorie statique des unions douanières

La théorie des unions douanières élaborée et améliorée dans les années 1950 par divers auteurs notamment Viner (1950), Tinbergen (1954), Meade (1955), Scitovsky (1958), approfondit les conditions d'un gain de bien-être. Le fait d'instaurer un tarif extérieur commun à travers les accords d'une union douanière supprime automatiquement les obstacles à l'échange entre les pays membres. Malgré cet avantage, l'union peut entraîner des détournements de trafic ou des créations de trafic.

---

<sup>4</sup> C'est-à-dire une politique commerciale commune vis-à-vis des États tiers basée sur des tarifs extérieurs communs et la redistribution des recettes douanières entre États membres.

Pour équilibrer la situation, c'est-à-dire que pour qu'une union douanière soit optimum de second rang, les effets de création doivent l'emporter sur les détournements d'échange. Dans cette logique, considérons que les effets d'une union douanière soient *a priori* indéterminés. Les avantages seront perçus en fonction de différents facteurs. Par exemple, si le niveau initial des droits de douane est élevé, cela pourrait créer du trafic. Par contre, si le tarif extérieur commun est bas, le risque de détournement de trafic baisse aussi. En plus, si les coûts de transport sont faibles, cela manifeste les avantages que procure l'intégration. Il faut aussi considérer le facteur taille de l'union : si cette taille est importante, c'est-à-dire si l'union compte un grand nombre de participants, la création potentielle de trafic sera favorable à l'intégration. Par ailleurs, si la structure de la production des pays membres est proche, la possibilité que la compétition favorise la création de nouvelles spécialisations est grande. De la même manière, si la circulation des facteurs (hommes et capitaux) est élevée dans l'union, une forte concurrence stimulerait la spécialisation. Finalement, si le niveau des échanges est très élevé entre les pays membres, du moins plus élevé qu'avec le reste du monde, le risque de détournement de trafic demeurera faible.

Cette théorie présente les multiples avantages qu'offrent les unions douanières entre pays géographiquement limitrophes. Elle renforce ainsi cette forme d'intégration économique qui ne tient pas compte du niveau de développement des pays participants.

#### 1.4.3 L'approche dynamique des unions douanières

Dans cette approche, l'accent est mis sur les conditions de la croissance économique. Certains économistes considèrent qu'un processus d'intégration est susceptible de modifier ces conditions. Par exemple, si l'on diminue les droits de douane et les délais en douane et si l'on harmonise les normes techniques, on abaisse les coûts de transaction et cela est de nature à favoriser l'extension du marché.

Ces conditions de la croissance affectent aussi les économies d'échelle. Ces dernières se réalisent grâce aux effets de taille. D'ailleurs, le mouvement de concentration des entreprises qui accompagne l'augmentation de la taille critique conduit à d'autres sources de gains de productivité et de diminution des coûts de production par les effets des seuils techniques, effets d'apprentissage, etc. Dans ce cas, l'effet de concurrence s'avère bénéfique pour le consommateur, car il favorise la baisse des prix. Ce mouvement est renforcé par l'implantation des filiales de firmes multinationales et par le comportement anticipatif plus optimiste des entrepreneurs qui soutiennent la croissance des marchés.

Plusieurs rapports sur l'approfondissement de l'intégration européenne évoquent cette approche dynamique de l'intégration. Dans le rapport Padoa-Chioppa<sup>5</sup>, les auteurs arrivent à la conclusion selon laquelle le commerce entre pays européens relève d'une spécialisation axée surtout sur les économies d'échelle. Cela apparaît aussi dans le rapport Cecchini<sup>6</sup>. Dans son évaluation des avantages que procure le marché unique européen, l'auteur de ce rapport estime qu'il y a eu augmentation du produit intérieur brut (PIB) de l'union de l'ordre de 4,5% et création de 1,8 million d'emplois. Le même constat de croissance est perceptible en Europe de l'Est. Cela ne peut s'expliquer que par l'élargissement de l'union en 2004 qui a renforcé la croissance économique de ces nouveaux membres.

Cet élargissement a été accompagné par une dynamique d'investissements des firmes multinationales soutenant la croissance et les exportations. À ceux-ci s'ajoutent les fonds structurels de l'Union destinés à améliorer l'infrastructure. Ces fonds contribuent au dynamisme en finançant la construction des ponts,

---

<sup>5</sup> Tomaso Padoa-Chioppa, ancien ministre italien des Finances a publié en 1987 un rapport intitulé *L'Europe dans la mondialisation*.

<sup>6</sup> Ce rapport publié en 1988 sous le titre *Le coût de la non-Europe*, avait comme objectif de vendre l'idée d'un Marché unique aux peuples européens.

routes ou autoroutes pour faciliter la communication. Cette croissance se traduit par l'augmentation des revenus pour les salariés et une plus forte consommation.

Plusieurs institutions internationales comme l'OCDE considèrent l'intégration régionale comme un moyen de démanteler les barrières douanières, de favoriser l'ancrage libéral des politiques économiques et de se rapprocher du multilatéralisme. De plus, l'intégration limite le pouvoir des groupes de pression et des hommes politiques et favorise la baisse des coûts de transaction, de négociation, de contrôle et d'accès à l'information. Par ailleurs, en impulsant des relations de confiance entre les membres participants, l'intégration renforce la crédibilité des politiques, la prévisibilité des opérateurs et l'attractivité des capitaux, en même temps qu'elle réduit les risques de réversibilité des politiques commerciales. Ces avantages favorisent de nouvelles candidatures et la dynamique de l'élargissement comme en témoigne la théorie des dominos (Baldwin, 1992).

Cette façon de voir l'intégration comme ayant des effets économiques favorables est partagée jusqu'à un certain point par les économistes de l'école de la dépendance. Pour eux, l'intégration économique régionale des pays en développement est susceptible de renforcer une voie de développement autocentré favorable au commerce Sud-Sud qui pourrait modifier les rapports de force internationaux. À cette position favorable à l'intégration économique régionale des pays en développement s'ajoute celle des organisations non gouvernementales. Celles-ci considèrent qu'à travers la production des biens publics régionaux tels que les infrastructures physiques régionales, des systèmes régionaux d'information et de formation, un cadre institutionnel solidaire à travers des mécanismes compensateurs des instabilités, l'intégration économique régionale produit des effets positifs aux membres participants. Ces effets apparaissent aussi à travers le pouvoir de négociation dans les organisations internationales pour la production de biens publics globaux. En parlant d'une seule voix ou en agissant en concertation lors des négociations,

par exemple au sein de l'OMC, les pays membres d'une organisation constituent ensemble une force pour ce qui concerne les pays en développement.

Ces trois approches nous ont permis de comprendre les théories qui soutiennent le concept d'intégration économique. Ainsi, pour mieux appréhender la profondeur de cette dimension de la mondialisation de l'économie, nous allons dans la section suivante faire un voyage dans le temps pour voir comment ont évolué l'intégration économique et les regroupements régionaux.

### **1.5 Aperçu historique des regroupements continentaux**

Depuis les années 1980, et surtout à partir de la naissance de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 1995, les accords supranationaux (ou régionaux) d'intégration se sont multipliés avec des objectifs à la fois de protection et de contestation d'une mondialisation économique peu soucieuse des problèmes sociaux. En effet, malgré l'importance des facteurs économiques dans l'évolution de l'économie globale par le fait que l'intégration soit perçue comme un stimulant de la croissance des entreprises nationales, de la création d'emplois et de la hausse des profits, les facteurs politiques restent toujours déterminants dans la mesure où aucune puissance ne va renoncer aux questions relatives à la distribution des richesses, au développement industriel, à l'autonomie économique, à la sécurité, etc. au profit de la mondialisation de l'économie. Et d'ailleurs comme le signale Gilpin (2000 et 2001), si l'on considère les deux forces motrices de l'économie globale, c'est-à-dire l'efficacité économique et les ambitions nationales, la seconde force demeure la plus importante. Partant de l'importance des facteurs politiques, on peut considérer que le regroupement supranational (ou régional) survient après un calcul politique, ensuite économique.



Par ailleurs, dans un registre fort différent, il y a de bonnes raisons de penser que le régionalisme (au sens d'un ensemble de modalités supranationales d'intégration économique entre pays voisins), dans certaines de ses expressions, s'inspire de la pensée libérale organisée autour du Consensus de Washington. Ce Consensus, dérivé de l'analyse d'Arthur Lewis (Prix Nobel d'économie) se fonde sur dix principes libéraux : la libéralisation des marchés financiers ; la libéralisation du commerce ; l'augmentation des échanges internationaux ; la privatisation des entreprises publiques ; le développement de la dérégulation par la concurrence dans tous les secteurs de l'économie ; la garantie du droit de propriété ; le retour nécessaire à l'orthodoxie financière publique ; le contrôle des dépenses de l'État ; la réforme du système des impôts ; et l'incitation à l'investissement étranger. L'adhésion à ces principes aboutit d'une façon ou d'une autre aux accords régionaux d'intégration économique.

Sur un autre plan, considérant la théorie des dominos, Baldwin (1997) démontre que l'intégration est bénéfique pour les pays impliqués. Les avantages tirés du régionalisme, au sens vu plus haut, incitent les scientifiques à se questionner sur la prolifération des organisations dans lesquelles il se concrétise. Yann Echinard et Laetitia Guilhot expliquent l'engouement en faveur de regroupements supranationaux (ou régionaux) par la contestation de l'OMC, l'ouverture des pays en rattrapage, la recherche de développement pour tous les pays partenaires et la stabilité politique, particulièrement si un grand pays se constitue en leader naturel garant de la continuité des engagements pris par tous. À ces explications on peut ajouter les groupes de pression dans la mesure où, selon la théorie des dominos formulée par Baldwin (1992), l'élargissement des zones d'intégration régionale s'explique par la pression des exportateurs. Ceux-ci voudraient profiter d'un marché plus vaste. Une autre explication de l'intégration régionale vient de Siroën<sup>7</sup>. Selon lui, pour empêcher le resquillage (free riding) et bloquer les effets de détournement des biens publics (Viner,

<sup>7</sup> Jean-Marc SIROËN, 2008, « La régionalisation est-elle une hérésie économique ? », Université de Paris-Dauphine, CERESA, <http://www.dauphine.fr/siroen/AFSP.pdf>

1950), les puissances régionales ont tout intérêt à favoriser l'intégration économique régionale.

Considérant que la dynamique de l'intégration économique va de pair avec la mondialisation de l'économie, cette section a comme objectif de démontrer que la stratégie d'intégration consiste à répondre aux besoins des États qui veulent corriger certaines erreurs de l'histoire et aux changements de l'environnement économique. Quatre périodes attirent notre attention : le 19<sup>e</sup> siècle, l'entre-deux-guerres, de l'après-guerre aux années 1980, et des années 1980 à nos jours.

#### 1.5.1 Le processus d'intégration économique au 19<sup>e</sup> siècle

Au cours de l'industrialisation du 19<sup>e</sup> siècle, nous constatons trois modèles d'intégration. Le premier modèle part de l'intégration commerciale pour déboucher sur l'intégration politique en passant d'abord par une intégration monétaire. Le second modèle part de l'intégration politique pour conduire directement à l'intégration économique. Le dernier modèle se réfère à la dynamique des accords préférentiels de libre-échange sans visée d'intégration supranationale (ou régionale).

Le premier modèle est illustré par le cas de l'Allemagne. Vers 1820, l'espace allemand est morcelé par la multiplicité des monnaies, la médiocrité des voies de communication et l'existence de douanes intérieures. Cette situation se justifie par les pertes financières et militaires dues aux guerres de libération de 1818. La Prusse décide unilatéralement d'établir un seul tarif douanier sur son territoire. Les petits États enclavés dans le royaume sont contraints à payer de très importantes taxes de transit. Pour résoudre ce problème que soulèvent ces États déjà en situation d'impasse financière, la création d'une union économique ou douanière permettrait la mise en place d'un territoire économique propice à la protection des industries naissantes. Cette solution concrétisée par des accords préférentiels de libre-échange entre la Prusse et

les petites principautés enclavées dans l'espace prussien s'est étendue aux autres États entre 1828 à 1833. À travers l'union (*Deutscher Bund*) qui a été créée, la Prusse les engloba à l'intérieur de ses limites douanières. Ces accords ont abouti à la création d'une union douanière le 1<sup>er</sup> janvier 1834, le *Zollverein*, avec la monnaie unique, le *thaler* prussien, puis ensuite, grâce au jeu politique et aux menaces d'augmenter les taxes pour les associations antiprussiennes, ils ont débouché sur l'unification politique (*Deutscher Zollverein*) en 1870. Notons par ailleurs que même si les libéraux allemands voulaient créer à partir de l'union économique une union politique allemande, le problème de créer un sentiment national allemand persistait toujours. Il sera résolu en 1938 avec la création du grand Reich par Hitler.

Le succès de cette union douanière vient de l'application des idées de Friedrich List avec son « protectionnisme éducateur ». Celui-ci prône que les entreprises nationales ne peuvent se développer si le marché est déjà occupé par les entreprises des pays étrangers économiquement plus avancés. Donc, avant d'exposer la Prusse aux marchés extérieurs, au libre-échange, il fallait d'abord renforcer son marché intérieur pour faire face à la concurrence qui aurait pu menacer sa santé économique. En définitive, l'union a été une occasion pour la Prusse d'appliquer sa politique expansionniste pour englober ses voisins plus petits et faibles économiquement et politiquement.

Concernant le deuxième modèle, les États-Unis affranchis de la domination coloniale britannique nous servent d'exemple. Ce modèle part de l'intégration politique et conduit à l'intégration économique. Historiquement, il y a eu divergence d'opinion entre les États du Sud et ceux du Nord sur l'état de l'Union. Le Nord étant plus industrialisé opte pour le protectionnisme alors que le Sud qui dépendait économiquement et financièrement des pays européens pour vendre son coton préfère l'ouverture. C'est grâce à la guerre de Sécession (1861-1865) qu'il y eut des réformes institutionnelles (*Homestead Act* en 1862, *Banking Act* en 1863) pour résoudre le problème renforçant ainsi l'intégration régionale. Au-delà de ces réformes propices au développement des moyens de

communication entre les États de l'Union, la question douanière reste un enjeu électoral important qui divise les États sur les droits de douane. Les débats autour des tarifs (Mac Kinley en 1890, Mac Dingley en 1897) apportent des solutions.

La dynamique des accords préférentiels de libre-échange sans visée d'intégration supranationale constitue le troisième modèle représenté par le Royaume-Uni et la France. En 1860, ces deux pays signent un traité de libre-échange qui inclut la clause de la nation la plus favorisée. L'application de cette clause instaure un désarmement tarifaire en Europe continentale entre 1861 et 1866. Appelés « réseau Cobden », ces accords ont touché tous les pays européens et presque tous y ont adhéré. En se limitant aux accords commerciaux seulement sans ambitions politiques, une telle intégration régionale est fragile. Cela devient évident avec la Grande Dépression du 19<sup>e</sup> siècle où le libre-échange a été remis en question.

#### 1.5.2 Entre 1914 et 1945

Au cours de cette période, deux grands événements ont marqué l'histoire de l'humanité. Il s'agit de la Première Guerre mondiale (1914-1918) et de la Seconde Guerre mondiale (1939-1945). Leurs origines sont nombreuses et complexes. Dans le premier conflit, on remarque qu'entre 1871 et 1914, les facteurs qui ont contribué à la déstabilisation d'un certain équilibre des puissances européennes, sont entre autres, l'impérialisme adopté par les pays européens, surtout en Afrique, ainsi que la montée de la puissance de l'Allemagne et l'expansion des mouvements nationalistes.

Pour le second conflit, certaines causes tirent leurs origines du premier et découlent parfois du traité de Versailles, des relations internationales entre les principaux acteurs du futur conflit, ou encore des situations géostratégiques et économiques des divers belligérants. Bref, c'est un mélange d'amertume, de volonté expansionniste, de crise économique auxquels il faut reconnaître des

ambitions et des programmes personnels parfois mégalomanes qui sont à l'origine de la Seconde Guerre mondiale.

Dans les deux conflits, les ambitions territoriales des uns comme des autres retiennent l'attention. Nous nous limitons à cette cause, c'est-à-dire l'impérialisme ou les ambitions territoriales de l'Allemagne, de l'Italie et du Japon entre 1914 et 1945.

#### 1.5.2.1 Les visées territoriales de l'Allemagne

La montée en puissance de la Prusse suite à sa victoire en 1871 sur la France a permis l'unification de l'Allemagne et la création d'une nouvelle puissance au cœur de l'Europe. La volonté de se comporter comme une puissance militaire et économique animait les autorités allemandes. Cette attitude développa la crainte des autres États européens vis-à-vis de l'Allemagne et influença les relations diplomatiques. Arrivée tardivement sur le marché des colonies, l'Allemagne se lança aussi à la conquête des territoires, surtout en Afrique, déjà partagée en grande partie par la France et le Royaume Uni.

Le premier chancelier de l'Allemagne de 1871 à 1890, Otto von Bismarck, mena une politique coloniale avec le slogan « le marchand doit précéder le soldat ». De 1883 à 1897 l'Empire colonial allemand gagne des territoires en Afrique, en Chine et dans le Pacifique. En Afrique, les colonies allemandes sont : le Sud-Ouest africain (Namibie et Botswana) acquis en 1883, le Cameroun et le Togo (1884), l'Afrique orientale allemande (Tanzanie) et le Rwanda-Urundi en 1885.

En Chine, les concessions allemandes étaient Tientsin (1895) et Jiaozhou (1897). Dans le Pacifique, les années 1860 marquent l'ouverture des comptoirs en Océanie notamment à Samoa et en Malaisie. D'autres colonies s'ajoutèrent, l'archipel Bismarck (port de Rabaul), la Nouvelle-Guinée (1884), les îles Samoa

et Marshall (1885), Nauru (1888), les îles Salomon (1885), les îles Bougainville et Buka et les Mariannes. Les îles Salomon furent cédées aux Britanniques en 1883. En 1899, l'Allemagne acheta à l'Espagne les îles Palaos et les Carolines pour une somme de 18 000 000 de marks/or.

Les ambitions territoriales de l'Allemagne n'ont pas laissé les autres puissances indifférentes. La Première Guerre mondiale est venue mettre fin à cette fougue. En 1919, le Traité de Versailles entérine la fin de l'Empire colonial allemand. Pour punir moralement l'Allemagne considérée comme responsable de la guerre pour avoir commis un acte de barbarie, elle sera dépouillée de toutes ses colonies. Le prétexte en était que l'Allemagne est incapable d'assurer la mission civilisatrice que ses contemporains attachent au colonialisme. Les puissances victorieuses agrandirent leurs empires coloniaux aux dépens de l'Allemagne.

#### 1.5.2.2 Les ambitions territoriales de l'Italie

L'unité de l'Italie est tardive comparativement aux autres États européens. Ce retard se manifeste aussi dans le marché colonial où l'Italie arrive tardivement en 1889. En 1929, Mussolini relance la politique coloniale à travers des discours impérialistes. Selon lui, l'expansion coloniale est une nécessité démographique et économique pour l'Italie. L'idée est de remplacer le Royaume-Uni ou la France dans leurs colonies.

En Afrique, la Somalie italienne est établie entre 1889 et 1890. La colonie de l'Érythrée est fondée en 1889. La guerre italo-turque permit à l'Italie de gagner des territoires africains de la Tripolitaine et de la Cyrénaïque en 1911. L'union de ces deux territoires en 1934 forma la Libye. L'Italie perdra cette colonie lors de la guerre du désert pendant la Seconde Guerre mondiale. Après l'échec de la première tentative de conquérir l'Éthiopie (ou Abyssinie), l'Italie revint pour la seconde fois. Cette victoire permit au roi de l'Italie Victor Emmanuel III d'être proclamé empereur d'Éthiopie le 9 mai 1936. La communauté internationale

s'insurgea contre l'Italie parce que l'Éthiopie était membre de la Société des Nations.

Ailleurs comme en Chine, l'Empire colonial de l'Italie se réduit à une concession de 46 hectares dans la ville de Tianjin. L'accord de concession débuté depuis 1901 prit fin en 1948. En 1939, l'Italie annexe formellement l'Albanie. À la chute de Mussolini en septembre 1943, l'Italie cède l'Albanie, l'archipel du Dodécanèse, de Rhodes et des îles environnantes à l'Allemagne.

La Seconde Guerre mondiale mit fin à l'empire colonial de l'Italie à travers du traité de Paris en 1947. L'administration de la Somalie italienne fut confiée par les Nations unies à l'Italie de 1949 à 1960.

#### 1.5.2.3 Le Japon en guerre

Les ambitions territoriales japonaises se manifestent à travers différentes guerres que le Japon a menées soit avec la Chine, la Russie ou l'Allemagne. Le premier événement est celui qui a déclenché la première guerre sino-japonaise entre 1894 et 1895. Vers la fin du 19<sup>e</sup> siècle, l'Empire du Japon, grâce à sa puissance économique et militaire, occupe une position centrale et hégémonique en Extrême-Orient. En 1894, suite à une controverse sur la Corée, la Chine et le Japon entrent en guerre. La supériorité technologique permit à l'armée japonaise d'écraser les forces chinoises et de s'emparer de la Formose (Taïwan), des îles Pescadores et de la presqu'île du Liaodong.

Le second événement est la guerre russo-japonaise de 1904-1905. Avec la défaite de la Chine face au Japon, la Russie impériale décide d'accroître son influence en Extrême-Orient en payant les dettes de guerre de la Chine envers le Japon. Avec le soutien de l'Allemagne et de la France, la Russie force diplomatiquement le Japon à restituer la péninsule de Liaodong à la Chine. Dès lors la guerre d'influence entre la Russie et le Japon éclate au nord-est de la Chine. En échange de ce bon geste de la Russie, celle-ci obtient la concession

de la construction du transmandchourien et la permission d'accroître sa présence militaire surtout avec la création d'une base navale à Port-Arthur, au sud de la péninsule de Liaodong. Le Japon s'inquiéta de l'influence russe qui s'étendait en Mandchourie et en Corée.

Cette inquiétude se traduisit par la provocation en 1904 où le Japon détruisit une flotte russe dans la rade de Port-Arthur. Le même geste se répéta en 1905 à la bataille de Tsoushima. La guerre russo-japonaise éclata et les Russes subirent une défaite humiliante qui les força à laisser au Japon le Liaodong, la moitié de l'île de Sakhaline et la prééminence sur la Corée. Notons aussi qu'en 1914, l'Empire du Japon avait gagné la guerre contre l'Allemagne et avait récupéré les possessions allemandes du Pacifique.

En 1931, le nord de la Chine est envahi par le Japon et devient en 1932 le Mandchoukouo, État indépendant sous protectorat japonais. Comme l'Italie, le Japon quitte aussi la Société des Nations en 1933 et occupe le nord-est de la Chine en 1937. C'est la seconde guerre sino-japonaise. En 1939, grâce à l'intervention de l'Union soviétique, l'armée japonaise subit une cuisante défaite dans sa tentative d'occuper la Mongolie. Un traité de non-agression fut signé entre les deux belligérants.

En 1941, l'état-major de l'empereur Hiro-Hito propose un plan d'expansion qui prévoit l'occupation du sud-est asiatique et l'établissement d'une sphère de co-prospérité de la grande Asie orientale. L'Indochine française fut la première à être occupée. La suite de l'exécution du plan demande la destruction de la principale menace dans le Pacifique : la force navale américaine basée à Hawaii. La base de Pearl Harbor fut attaquée le 7 décembre 1941 au même moment que l'invasion des Philippines et de la Malaisie. La défaite japonaise lors de la Seconde Guerre mondiale mit fin aux ambitions territoriales du Japon.



### 1.5.3 De 1945 aux années 1980

Deux événements marquent cette période : les accords de Bretton Woods et l'Accord général sur les tarifs et le commerce (AGETAC ou GATT) qui renouent avec des formes d'intégration économique libérale qui se manifestent à différents niveaux.

Il y a d'abord le rapprochement douanier en 1948 entre le Benelux et Londres. Préparées à Londres en 1944, des clauses de liberté de circulation des hommes, des biens et des capitaux ont été ajoutées à ces accords en 1955. La signature d'un traité d'union économique a suivi ces dernières en 1960. D'autres rapprochements entre pays européens se sont faits grâce au Plan Marshall<sup>8</sup> au sein de l'Organisation européenne de coopération économique (OECE) en 1948 et d'une organisation issue de la Conférence des Seize (Conférence de coopération économique européenne) qui a été chargée d'assurer la mise en œuvre d'un programme de relèvement commun et de superviser la répartition de l'aide. Cette structure permanente de coopération économique a pour mandat de promouvoir la collaboration entre les pays membres et les programmes nationaux de production pour hâter la reconstruction de l'Europe, d'intensifier les échanges intraeuropéens en abaissant les droits de douane et autres obstacles au développement des échanges, d'étudier la possibilité de la création d'une union douanière ou d'une zone de libre-échange, d'étudier la possibilité d'une multilatéralisation des paiements, et finalement, d'instaurer des conditions efficaces pour l'utilisation de la main-d'œuvre.

La création en septembre 1950 de l'Union européenne des paiements (UEP) sous les auspices de l'OECE était un acte remarquable. Cette organisation

---

<sup>8</sup> Le Plan Marshall ou Programme de rétablissement européen fut un plan américain qui visait non seulement l'aide à la reconstruction de l'Europe suite à la Seconde Guerre mondiale, mais aussi d'encourager l'intégration économique des pays bénéficiaires en insistant sur la libération des échanges.

devait lever l'obstacle de l'inconvertibilité des monnaies européennes, supprimer les restrictions quantitatives et mettre fin aux pratiques commerciales bilatérales. Grâce à l'UEP, un fonds de compensation fut créé pour équilibrer les déficits intraeuropéens en déterminant un quota pour chaque pays. En plus, un fonds UEP fut mis en place. Chaque pays membre devait contribuer à hauteur de 60 pour cent de son quota. L'UEP fut dissoute le 27 décembre 1958 après que toutes les monnaies aient été déclarées convertibles vis-à-vis du dollar.

Notons par ailleurs que dans l'acte constitutif de l'OECE, la possibilité d'unions douanières entre pays membres est prévue. Cela sera confirmé par l'AGETAC qui reconnaît sa légitimité. L'affirmation de l'intégration économique des pays d'Europe occidentale va se manifester à travers la Communauté européenne du charbon et de l'acier (CECA) pour relancer l'économie allemande et assurer les approvisionnements nécessaires. Le succès de cette intégration a contribué à la création de la Communauté économique européenne (CEE) et de l'Euratom en mars 1957 lors de la signature des Traités de Rome. C'est en septembre 1961 que l'OECE a été remplacée par l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), un organisme mondial.

Par ailleurs notons qu'en 1959, l'Organisation européenne de libre-échange (AELE) est créée par la Convention de Stockholm et entre en vigueur en 1960. Elle est lancée par la Grande-Bretagne suite à son refus du projet d'union économique et politique qui implique la création de la CEE, un projet dont les ambitions outrepassent le libre-échange. Le but de l'AELE est simplement de faciliter les échanges commerciaux dans l'espace défini par le territoire des États adhérents en l'absence d'un tarif douanier commun. Avec le temps, les pays membres de l'AELE signent individuellement des accords douaniers et commerciaux avec la CEE, l'actuelle Union européenne. En 1991, les deux organisations, la CEE et l'AELE, décident de créer un marché commun plus étendu, l'Espace économique européen (EEE) qui a pris effet en 1994.

Dans l'autre bloc, la création de l'OECE a inspiré l'URSS. Celle-ci mit en place le Conseil d'assistance économique mutuelle (CAEM ou COMECON) en 1949 mais qui sera dissout après quarante-deux ans en juin 1991 avec la chute de l'empire soviétique. Pendant son existence, la Gosbank soviétique servait d'organisme de crédit aux pays membres. Ceux-ci étaient des démocraties populaires. Le but de cette organisation était de faire une meilleure planification et la spécialisation des industries nationales des pays communistes. Après la guerre froide, deux méthodes furent adoptées au sein du CAEM. La première, la *clearing* (compensation) bilatérale est la seule méthode applicable aux échanges extérieurs d'un pays à économie planifiée. La seconde, la *clearing* multilatérale a été créée pour surmonter les obstacles au développement dû à l'inconvertibilité du *rouble* (le rouble transférable) qui devait jouer le rôle d'unité comptable dans les pays membres.

En Asie, l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (Anase ou Asean) est fondée en 1967 à Bangkok (Thaïlande) par cinq pays. Cette organisation politique, économique et culturelle, avait au départ comme but de faire barrage aux mouvements communistes, de favoriser la croissance et le développement et d'assurer la stabilité dans cette partie du monde. Aujourd'hui, la guerre froide étant terminée, l'association vise à renforcer la coopération et l'assistance mutuelle entre ses membres, à offrir un espace pour régler les problèmes entre pays signataires et à faire un front commun dans les négociations internationales. Actuellement, dix pays sont membres de cette association supranationale.

Par ailleurs, l'AGETAC a été conclu en 1947 par 23 pays occidentaux dans le but de réduire les tarifs douaniers et d'autres entraves aux échanges et d'éliminer les discriminations en matière de commerce international par le jeu de la clause de la nation la plus favorisée. De 23 participants, le nombre ne cesse d'augmenter. Ils sont actuellement 90 avec les pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifiques (dits pays ACP) issus des accords de Lomé sur la

coopération commerciale et technique et l'assistance financière (Lomé I, 1975; Lomé II, 1979; Lomé III, 1984; Lomé IV, 1990). En 2000, La Convention de Lomé est remplacée par l'accord de Cotonou. Il convient alors de dire que la Convention de Lomé est un accord de coopération commerciale entre la CEE et les pays de l'ACP.

#### 1.5.4 L'intégration économique depuis les années 1980

Dans les années 1990, la régionalisation des échanges s'accroît au sens où l'on assiste à une multiplication des accords commerciaux signés entre pays voisins. Plusieurs espaces d'intégration et leurs chevauchements transforment l'environnement économique mondial. Après la Seconde Guerre mondiale, l'intégration supranationale concernait exclusivement les pays du Nord entre eux ou les pays du Sud entre eux. Ces arrangements deviennent depuis les années 1980 une affaire des pays du Nord et du Sud à la fois. À la coopération Nord-Nord ou Sud-Sud s'est ajoutée celle Nord-Sud. Cette coopération présente plus d'avantages que d'inconvénients pour les pays du Sud (Langhammer, 1992 ; Schiff et Winters, 2003) malgré certains impacts négatifs dus aux ajustements et à l'application des ententes sur la libéralisation des échanges (Vigna, 2008 ; Lemoine, 2003 ; Asselin, 2006). C'est le cas de l'ALÉNA, de la coopération institutionnalisée entre l'Europe et les pays du Sud et du Forum de coopération économique Asie-Pacifique (APEC). Ainsi, les années 1990 et 2000 sont marquées à la fois par le renforcement des accords multilatéraux et des accords préférentiels supranationaux ainsi que par la multiplication des accords bilatéraux entre partenaires parfois éloignés.

L'Union européenne, fondamentalement libre-échangiste, reste l'espace le plus avancé sur la voie de l'intégration économique. Les pays qui la composent sont de niveau de développement différent<sup>9</sup> avec les élargissements et les procédures d'harmonisation économique (Europe de 10 en 1981, de 12 en

<sup>9</sup> Malgré la situation économique catastrophique de la Grèce, du Portugal, de l'Irlande, de l'Italie et de l'Espagne, présentement, il est difficile de classer ces pays parmi ceux du tiers-monde.

1986, de 15 en 1995, de 25 en 2004, puis de 27 en 2007), la liberté de circulation des capitaux en 1989 et l'intégration monétaire<sup>10</sup>. La coopération avec les pays du Sud ouvre davantage l'Union européenne au monde. En 1980 déjà, des accords avec l'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est (Anase ou Asean) ont été signés. Ensuite, en 1995 d'autres accords avec le Marché commun sud-américain (Mercosur) et, en 2000, les accords de Cotonou ont été signés. Une autre tentative a été faite en 1995 lors de la conférence de Barcelone qui réunissait l'Union européenne et les pays de la rive sud de la Méditerranée. Ce projet d'intégration combinait les impératifs de sécurité de la rive nord et les besoins de prospérité de la rive sud pour l'émergence d'un espace régional euro-méditerranéen fondé sur la solidarité et un partenariat équitable (Ghiles, 2000). Cette ouverture au monde fait qu'avec l'adhésion de nouveaux membres, les élargissements de l'Union européenne associent davantage des économies de niveaux de développement différents (Bhagwati et Panagarya, 1996). Par exemple les écarts de revenu par tête divergent plus fortement au sein de l'Union.

Sur le continent américain, le processus d'intégration de l'Amérique latine est lancé avec la signature du traité d'Asunción le 26 mars 1991. Ce traité qui a donné naissance au Mercosur, le troisième marché intégré au monde après l'Union européenne et l'ALÉNA, comporte des dispositions qui vont plus loin que l'union douanière. Il prévoit l'harmonisation des législations, la circulation des biens et des facteurs de production, la création d'un tarif extérieur commun, le rapprochement des politiques. Il diffère de l'ALÉNA par le fait que celui-ci n'est qu'une simple zone de libre-échange sans tarif extérieur commun et sans volonté de rapprochement politique ou juridique.

Malgré cette volonté de s'intégrer davantage, le Mercosur reste un marché commun incomplet dans la mesure où le tarif extérieur commun comporte de nombreuses exceptions sectorielles. Par ailleurs, avec la Déclaration de Cuzco

---

<sup>10</sup> Le Système monétaire européen en 1979 et la monnaie commune en 1999.

du 8 décembre 2004 dans laquelle il est prévu une intégration progressive dans une union politique et économique de toute l'Amérique du Sud qui aboutirait à la Communauté sud-américaine des nations (CSAN), le Mercosur prévoit fusionner avec la Communauté andine et l'intégration du Chili, de la Guyane et de la Suriname. Un tel projet lancé par les membres du Mercosur s'affranchit de la constitution d'une zone de libre-échange panaméricaine prônée par les États-Unis à travers la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA ou Alca). Il est évident que l'extension du Mercosur accroît le poids de la zone au sein de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), mais le fait d'intégrer d'autres membres qui font partie d'autres regroupements supranationaux pose un problème. Citons les cas du Venezuela qui est membre de la Communauté andine des nations depuis 2005 et du Mexique, membre de l'ALÉNA.

Du côté asiatique, l'intégration supranationale (ou régionale) se limite à deux organisations : l'Anase et l'APEC. Un bref aperçu sur l'Anase se trouve dans les pages précédentes. Par ailleurs, la Coopération économique pour l'Asie-Pacifique (APEC) englobe un territoire très large regroupant 21 pays dont les niveaux de développement sont très inégaux. Allant de la Russie au Canada, ce regroupement économique supranational vise à faciliter la croissance économique, la coopération, les échanges et l'investissement dans la zone couverte. Depuis sa création en 1989, sa vision est la réalisation des *Objectifs de Bogor*<sup>11</sup>, c'est-à-dire une zone de libre-échange et d'investissements dans l'Asie-Pacifique d'ici 2010 pour les économies industrialisées et d'ici 2020 pour les économies en voie de développement.

En Afrique, une course à l'intégration économique est déclenchée dans le sillage de la mondialisation de l'économie. Au-delà de deux grandes organisations qui regroupent tous les pays africains notamment l'Union africaine (UA qui a remplacé l'Organisation de l'Unité africaine) et le Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD), il existe des agences

---

<sup>11</sup> C'est à l'issue d'une réunion tenue dans la ville de Bogor en Indonésie en 1994 que ces objectifs ont été fixés.

et plusieurs autres regroupements économiques supranationaux selon la proximité géographique. Citons par exemple : la Communauté des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), la Communauté économique des États d'Afrique centrale (CEEAC), la Communauté économique et monétaire des États d'Afrique centrale (CEMAC), la Commission de l'Océan indien (COI), le Marché commun d'Afrique orientale et australe (COMESA), le Conseil de l'Entente, le *East African Community*, l'Autorité gouvernementale pour le développement (IGAD), la Communauté de développement d'Afrique australe (SADC), l'Union douanière de l'Afrique australe (SACU), l'Union du Maghreb arabe (UMA), l'Union économique et monétaire ouest africaine (UEMOA). Parmi les agences qui permettent l'intégration économique des pays africains, citons entre autres la Banque africaine de développement (BAD) et l'Agence pour la sécurité de la navigation aérienne en Afrique et au Madagascar (ASECNA).

Dans cette multitude d'organisations, certaines ont plusieurs buts, d'autres sont tournées soit vers le libre-échange, soit vers l'union douanière, alors que d'autres encore s'orientent vers la recherche d'un développement concerté. Il faut reconnaître néanmoins que l'intégration économique en Afrique est fragile. Cela peut s'expliquer par plusieurs facteurs notamment les conflits entre pays membres d'une même organisation. L'exemple éloquent serait celui de la Communauté économique des pays des Grands Lacs (CEPGL) créée en 1976 par le Zaïre (actuelle République démocratique du Congo), le Burundi et le Rwanda. Les activités ont cessé depuis 1990 suite à la campagne militaire du Front patriotique rwandais (FPR), à la guerre civile au Burundi en 1993, suivie par le génocide rwandais en 1994, et finalement par la guerre régionale africaine en République démocratique du Congo depuis 1996. La relance des activités en 2007 est peu rassurante pour la réalisation des projets (Sénat de Belgique, 2006).

Créé en 2001, le Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique (NEPAD) vise l'ouverture du continent en favorisant les entrées de flux

d'investissements directs étrangers, en prônant des principes de bonne gouvernance (coopération supranationale, meilleure gestion des dépenses publiques) et des objectifs politiques (paix, sécurité, démocratie, pauvreté et rôle de la femme). Le but du NEPAD<sup>12</sup> est de promouvoir un cadre socio-économique intégré de développement pour l'Afrique. Pour cela, les objectifs politiques et la bonne gouvernance doivent être réalisés avant de penser au développement économique de l'Afrique.

En plus de la formule des regroupements de voisinage type Mercosur ou Union européenne avec presque le même niveau de développement et dont le but est l'intégration régionale et la formation de zones commerciales au poids géopolitique plus lourd, la tendance actuelle est le rapprochement entre pays n'appartenant pas au même continent et de niveau de développement souvent inégal : en plus du cas déjà mentionné de l'UE liée par un traité avec les pays africains à travers la Conférence de Cotonou, signalons les exemples de la France qui s'associe aux pays africains dans l'ASECNA, de l'UE qui signe des traités semblables avec le Chili, le Mexique, le Liban, la République sud-africaine, etc. L'autre tendance est l'appartenance à la fois d'un pays à plusieurs organisations d'intégration économique. La section suivante nous permet d'analyser l'ALÉNA comme regroupement régional dans un cadre d'intégration économique.

### **1.6 La signature de l'ALÉNA<sup>13</sup>**

Comment la signature de l'ALÉNA a-t-elle favorisé ou pas l'intégration des économies des pays signataires dans la mondialisation ? Parler de l'ALÉNA sous-entend l'ouverture ou le décloisonnement des espaces économiques, l'effritement des barrières que représentent les frontières nationales,

---

<sup>12</sup> <http://www.nepad.org>

<sup>13</sup> Lire Christian DEBLOCK, 2010, «L'Aléna, tremplin ou trappe ?», dans *Cahier de recherche – CEIM*, Université du Québec à Montréal, Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation, avril.



l'atténuation de l'importance des coûts de transport, la modification progressive des dynamismes de marché liés à la proximité.

Le point de départ qui nous préoccupe est de définir les effets positifs de l'ALÉNA. Nous entendons par effets positifs de l'ALÉNA le démantèlement des barrières protectionnistes et les retombées qui en découlent (Laun, 1987 : 208). Proposée par les États-Unis, la création de cette zone a été motivée par les difficultés des trois pays signataires à maintenir ou à retrouver leur place dans l'espace mondial. Tous les trois reculaient dans les marchés mondiaux (Plourde, 1992 : 279-280). Donc, il fallait s'associer pour faire face à leur commun problème comme le décrivent Deblock et Brunelle (1993) et arriver à une intégration supranationale (ou régionale) stratégique.

Au-delà de cet objectif commun de résoudre leur vulnérabilité extérieure, chaque pays avait des visées particulières. Le Mexique voulait retrouver les voies de la croissance et moderniser son économie étouffée par le protectionnisme. Quant au Canada, l'Accord lui donnait l'occasion de mieux affronter la concurrence internationale grâce aux économies d'échelle qui allaient être réalisées et de garantir le maintien du niveau de vie de la population dans l'avenir sur la base d'une efficacité retrouvée. Pour les États-Unis, il s'agissait d'abord de libérer l'activité des entreprises multinationales des contraintes de l'interventionnisme de ses voisins et de retrouver une position concurrentielle sur les marchés internationaux en tirant parti des avantages comparatifs dont disposent le Canada avec ses ressources naturelles et le Mexique avec sa main-d'œuvre bon marché.

Selon la Banque mondiale (2005), 40% du commerce international se fait dans le cadre des accords préférentiels. Cela s'explique par le fait que les accords régionaux ont historiquement précédé et préparé les accords mondiaux qui en consolidaient les acquis. En 1965, les États-Unis et le Canada signent un accord de libre-échange sectoriel, le pacte automobile. Cet accord bilatéral sera suivi par un autre accord de libre-échange (ALÉ) signé en 1988 entre ces deux

pays et qui est entré en vigueur en 1989. Celui-ci a précédé l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) dans lequel on a accueilli le Mexique qui s'est joint au groupe le 7 octobre 1992. En effet, leur combinaison a donné lieu à un accroissement très important du commerce entre le Canada et les États-Unis.

Notre intérêt scientifique porte sur l'intégration économique des territoires dans l'ALÉNA à travers le libre-échange et la libre circulation des capitaux. En principe un accord comme l'ALÉNA suppose une concurrence pure et parfaite entre les partenaires et contribue à améliorer la position des nations participantes. Les échanges se traduisent par une interdépendance économique au travers des relations commerciales et financières, et au travers des organisations, des firmes multinationales et des institutions internationales créées par les États participants. Dès lors, la question de l'intégration économique régionale devient importante pour les scientifiques.

Notons que lors des consultations qui ont eu lieu avant la signature entre le gouvernement fédéral canadien et les provinces, chaque province orientait ses analyses par rapport à ses intérêts. L'Ontario avait peur de perdre son industrie automobile, alors que le Québec trouvait dans cet accord un avantage politique découlant de l'agrandissement du marché pour les PME québécoises. Les peurs ontariennes se dissipent lorsqu'on considère l'étude de Gu et Sawchuk (2006) sur les provinces canadiennes qui ont plus profité de cet accord, étude qui classe les provinces selon le niveau d'intégration commerciale. Il s'avère que l'Ontario est la plus intégrée suivie du Québec et de l'Ouest du Canada qui occupent la position intermédiaire alors que le Canada atlantique reste moins intégré.

Au-delà de cet aspect comparatif entre les régions canadiennes et celles du Québec, certaines études (Helliwell, Lee et Messinger, 1999; Coulombe, 2005) ont exploré le lien entre l'intégration économique et le niveau de la fermeture

des frontières considérée comme un obstacle au commerce. Le résultat est que l'accroissement de l'intégration est proportionnel à la réduction des obstacles frontaliers.

D'autres chercheurs comme Head et Ries (2001) ont étudié les incidences de l'intégration commerciale sur la part de la production nord-américaine attribuable au Canada. La question était de savoir si, avec l'ouverture, la part du Canada allait diminuer puisque les entreprises déménageraient vers les États-Unis, le plus grand marché. Au contraire, la libéralisation des échanges pendant les années 1990 a été bénéfique pour les industries canadiennes : leur part du marché continental a augmenté ou s'est maintenue, du moins dans les produits pour lesquels la demande américaine était faible.

Parlant d'incidences de l'accroissement de l'intégration du commerce de produits manufacturés entre le Canada et les États-Unis sur le rendement économique du Canada, Sawchuk et Trefler (2002) dans leur étude, montrent qu'avec l'ALÉ, les réductions tarifaires ont induit d'importants gains de productivité dans le secteur canadien de la fabrication. L'augmentation de la productivité du travail était proportionnelle à l'importance des réductions tarifaires. Pour comprendre la source de ces gains, Head et Ries (1999), Gu, Sawchuk et Rennison (2003) ainsi que Trefler (2004) ont étudié l'effet des réductions tarifaires sur la taille de l'usine et sur la taille de l'entreprise. Leurs études ne démontrent pas de corrélation entre les réductions tarifaires et l'augmentation de la taille des entreprises ou des usines. Par contre, l'étude de Baldwin, Beckstead et Caves (2002) et celle de Baldwin, Caves et Gu (2005) montre une corrélation entre les réductions tarifaires et la moins grande diversification des produits des établissements manufacturiers canadiens. Cette moindre diversification entraîne une croissance de la spécialisation des produits et la réalisation des économies d'échelle.

D'autres études ont fait un lien entre la fermeture des entreprises et usines les moins productives et les réductions tarifaires. En effet, l'ALÉ a provoqué une

rationalisation considérable qui a entraîné une diminution du nombre d'usines. Par contre, en examinant l'effet de ces réductions sur les exportations, Baldwin et Gu (2004) constatent que le nombre des entreprises exportatrices augmente à mesure que les tarifs diminuent au Canada.

Dans la recherche de la compréhension de ce phénomène d'intégration économique, Pierre-Paul Proulx (1998 : 24) fait remarquer que « L'ALÉNA est un élément *visible* mais moins important du processus d'intégration économique dont les principales causes sont *informelles et non négociées entre gouvernements* [...]. » Il cite par exemple les réseaux transfrontaliers, les alliances et partenariats entre entreprises, etc. C'est cette dimension informelle et non négociée par les gouvernements que Dunning et Robson (1987) appellent la dimension de l'intégration relative au fonctionnement des entreprises, dimension qui montre les limites de notre recherche parce que nous ne l'avons pas prise en compte dans notre recherche.

Au Québec, une telle étude comparative a été faite en décembre 2007 par l'Institut de la statistique du Québec. L'étude portait sur le niveau d'exportation des régions québécoises. Les données utilisées provenaient du Registre des exportations (RE) de Statistique Canada de 1998 à 2005. Dans ce registre, seuls les établissements qui ont exporté annuellement des marchandises hors du pays et dont la valeur dépasse 30 000 dollars sont retenus. Notons qu'en 2005 les exportations du Québec vers les États-Unis représentaient 82,1 % du total soit 51,6 milliards de dollars alors que le Mexique n'en recevait que 0,5 %, soit 290 millions de dollars.

Pour la même année 2005, la région administrative de Montréal avec 3 541 entreprises exportatrices a exporté des marchandises d'une valeur de 23,4 milliards (G) de dollars soit 34,0 % du total des exportations du Québec à travers le monde. Parmi ces entreprises, 1 722 sont dans le secteur manufacturier et ont exporté des marchandises de 17,0 milliards de dollars, soit 72,6 % des exportations de la région de Montréal. Dans la région de La

Montréal, 1 550 entreprises exportatrices (15,3 % du total québécois) sont installées. Leur valeur exportée est évaluée à 12,6 G\$ (18,4% du total québécois). Parmi ces entreprises, 894 (57,7%) sont dans le secteur manufacturier. Elles ont exporté 9,1 G \$, soit 71,9% des exportations de La Montréal. La troisième position est occupée par la région des Laurentides. Ses 376 entreprises exportatrices ont exporté 5,2 G \$. De ces entreprises, 57,7 % sont dans le secteur de la manufacture et leur valeur exportée est évaluée à 95,1 % de toute l'exportation de cette région. L'Estrie avec ses 414 entreprises exportatrices n'a exporté que 2,7 G \$. Le secteur manufacturier (63,5 % des entreprises estriennes) a exporté 88,8 % du total de l'Estrie. Quant à la région de la Chaudière-Appalaches, ses 489 entreprises exportatrices n'ont exporté que 2,6 G \$. De ce montant, 85,4 % revient au secteur manufacturier (66,5 % des entreprises de la région). Les 345 entreprises exportatrices localisées dans la région du Centre-du-Québec ont exporté une valeur de 2,1 G \$. La Capitale-nationale a exporté une valeur de 2,0 G \$ grâce à ses 396 entreprises exportatrices dont 66,7 % dans le secteur manufacturier. La part exportée de ce secteur représente 88,2 % du total de cette région.

Cette recherche se limite au niveau des régions. Elle ne donne aucune lumière sur l'intégration économique des MRC ou des 14 villes à compétence de MRC du Québec. Notre recherche vise à combler ce déficit.

En conclusion, l'ALÉ comme l'ALÉNA a été bénéfique pour le Canada. La signature de l'ALÉNA a permis aux entreprises canadiennes de se spécialiser davantage pour être mieux concurrentielles dans le marché nord-américain. Cette adaptation des établissements canadiens grâce à une main-d'œuvre qualifiée, à un climat favorable aux affaires, à l'aide de l'État, etc., est susceptible d'attirer des investissements directs étrangers.

## 1.7 Le Mexique : l'impact des économies de différents niveaux

### 1.7.1 Le commerce international

Avec l'entrée du Mexique dans le *Global Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) en 1985, les frontières économiques de ce pays se sont ouvertes davantage. Cet accord a réduit les restrictions sur le commerce de plusieurs dizaines de biens et services. Avec l'ALÉNA, le Mexique a accéléré sensiblement la croissance de ses exportations et importations qui ont plus que doublé depuis 1994. Ainsi, depuis sa signature en 1994, le pétrole a été remplacé par des biens manufacturés (pièces d'auto et produits textiles) comme principal produit exporté au-delà des frontières du Mexique.

Sa position géographique à côté de la première puissance économique mondiale a des avantages et des inconvénients. Le premier avantage est que les États-Unis constituent de loin le principal partenaire commercial du Mexique. Jusqu'à 89 % des exportations mexicaines vont aux États-Unis. Cette dépendance envers l'économie américaine a ses conséquences. Le déclin marqué des exportations et importations en 2001 s'explique en grande partie par le ralentissement économique vécu aux États-Unis. Shield (2002) ajoute d'autres raisons. Il s'agit, premièrement, d'une politique monétaire restrictive qui favorise un peso fort et, en second lieu, d'une forte augmentation des coûts salariaux dans le secteur maquiladora. Notons par ailleurs que les exportations au Canada ne représentent que 1,7 % du total des exportations mexicaines. Les liens économiques avec le Canada sont principalement le résultat de l'ALÉNA. L'Espagne est aussi un partenaire commercial important du Mexique en raison des anciens liens coloniaux.

En 2001, le Mexique a signé d'autres traités de libre-échange, le *Central America Free Trade Agreement* (CAFTA) avec ses voisins du sud : le Guatemala, le Honduras et le Salvador. Ainsi, il s'ouvre davantage avec les accords de libéralisation du commerce. Son dernier accord, le 43<sup>e</sup>, qui est entré

en vigueur en avril 2005, a été signé avec le Japon. Tous ces accords ont pour objectifs d'attirer des investissements directs étrangers sur son territoire. Ceci se confirme avec les politiques publiques de développement économique, notamment le programme maquiladora.

#### 1.7.2 Les maquiladoras<sup>14</sup>, le cas des territoires en déclin

En 1964, un régime réglementaire qui autorisait l'exemption de droit tarifaire sur les intrants et les extrants a été adopté par le gouvernement mexicain. La seule condition exigée était que les produits finaux soient réexportés. Cette stratégie avait pour but la création d'emplois le long de la frontière avec les États-Unis, de favoriser le transfert technologique et d'atténuer le déficit de la balance commerciale. Ce régime fut par la suite appliqué aux autres régions du pays. On trouve une importante concentration d'industrie maquiladora au-delà de la région frontalière des États-Unis telles que la péninsule du Yucatan, autour de Mexico et dans les principales villes du Bajío (le Centre-Nord du pays). Cependant, la plus forte concentration reste dans la région frontalière avec les États-Unis qui contient 63 % des maquiladoras du pays.

Trois événements ont confirmé le statut de l'industrie maquiladora comme fer de lance de l'économie mexicaine dans le modèle économique de ce pays. Le premier événement est la crise de la dette au début des années 1980. L'industrie maquiladora s'impose par le fait qu'elle est considérée comme le seul secteur de l'économie capable d'assurer l'entrée constante des devises nécessaires au service de la dette. Les deux autres événements sont la signature de l'ALÉNA et la crise du peso en 1995.

Les firmes dans l'industrie maquiladora sont majoritairement de première génération, c'est-à-dire à forte intensité de main-d'œuvre et à faible contenu technologique. Sa vigueur diminue d'année en année. Néanmoins, les firmes

---

<sup>14</sup> Pour en savoir plus : <http://www.bancomext-mtl.com/invest/vox128.htm>

de deuxième et de troisième génération ne manquent pas et sont d'ailleurs en augmentation. Elles sont surtout dans les domaines de l'automobile et de l'électronique, domaines qui présentent non seulement des avantages technologiques, mais également une importante valeur ajoutée.

Généralement, les produits des maquiladoras sont conçus pour l'exportation. L'ALÉNA est une occasion pour cette fin et pour attirer des investissements directs étrangers. Ainsi, la signature de l'ALÉNA a été à l'origine de l'augmentation des flux d'IDE au Mexique passant de 4 à 12 milliards de dollars américains par an. Ce triplement des IDE s'explique par le faible niveau de taxation des bénéfices des entreprises, par la main-d'œuvre extrêmement bon marché et par la faiblesse de la réglementation des conditions de travail.

Ces investissements, majoritairement américains, ont été créés particulièrement dans le secteur manufacturier dans le but de profiter des faibles coûts de production. Le bassin de chômeurs à faible niveau de scolarité est abondant suite à l'affaiblissement des prix des produits agricoles sur le marché mexicain. Avec les bas prix des produits agricoles importés, le secteur agricole traditionnel mexicain est peu à peu abandonné obligeant les gens à se trouver un emploi qui ne demande pas des études poussées et qui est peu rémunéré dans des manufactures exportatrices étrangères implantées en sol mexicain, les maquiladoras.

Ces entreprises mexicaines sont faiblement intégrées à l'économie mexicaine parce qu'elles ont été créées pour l'exportation. Seulement 3 % des intrants utilisés par les maquiladoras sont achetés au Mexique. Par conséquent, ils ne peuvent constituer des territoires à succès. Ce qui intéresse les entreprises multinationales sont les coûts faibles de main-d'œuvre et non l'approvisionnement en matières premières et en intrants à bas coût en économisant sur les frais de déplacement ou en contournant les barrières tarifaires.



L'industrie maquiladora a deux défis majeurs à relever: la dépendance externe et la répartition des revenus. Selon Mathieu Arès (2002) de l'Observatoire des Amériques, le premier défi démontre la dépendance grandissante du Mexique envers son imposant voisin sur le plan de la croissance économique. Deux aspects de cette dépendance sont à souligner. D'une part, pour croître, l'industrie maquiladora dépend des entrées continues d'IDE, plus de 60 % en provenance des États-Unis, 10 % du Japon, 7,5 % de l'Espagne, 7 % de la France et 5,5 % du Canada. D'autre part, le marché national ne peut consommer qu'une fraction de la production de l'industrie maquiladora. Cette dernière ne compte que sur le marché américain, et pour son développement elle reste à la merci des décisions d'investissement des grands groupes américains. Cela s'applique aussi aux autres filiales d'autres nationalités qui profitent des faibles coûts de production malgré le respect des règles de l'ALÉNA. Leurs productions sont exportées aux États-Unis et au Canada. Cette situation de dépendance, conclut Arès, est un « Phénomène nouveau d'ailleurs, par l'entremise du secteur maquiladora, les cycles économiques mexicains sont désormais intimement liés aux cycles économiques américains ». Cette dépendance présente un risque important sur le plan de la stabilité économique du Mexique.

Le second défi, la répartition des revenus, pose comme problème les conditions de travail dans les maquiladoras qui ne sont pas similaires à celles existant aux États-Unis et au Canada : des bas salaires, de longues heures de travail, peu ou pas de protections syndicales et moins d'application des normes du travail dans l'industrie (Maximin, 2004). En 2000, le salaire moyen dans les maquiladoras situées à la frontière avec les États-Unis était de 3,52 dollars américains par heure. Comparativement, les régions frontalières avec les États-Unis offraient des salaires supérieurs de 20 % en moyenne par rapport à ceux versés dans les autres régions du Nord du Mexique ; supérieurs de 27 % à ceux des régions centrales et de Mexico et finalement supérieurs de 58 % par rapport aux salaires versés dans les États du Sud du pays.

Par rapport à l'emploi, même si l'industrie maquiladora a eu son époque de gloire dans la croissance économique du Mexique, son essoufflement n'a pas tardé malgré l'embauche de presque un million de personnes annuellement. Étant incapable d'absorber les flux annuels des nouveaux entrants sur le marché du travail, il revient au gouvernement mexicain de trouver d'autres bases pour assurer la croissance économique, des bases qui dépendent moins de la conjoncture économique externe.

Soulignons aussi que l'industrie maquiladora importe toujours la plus grande partie des composantes nécessaires. Elle n'a pas pu créer un ensemble de fournisseurs locaux. Les effets d'entraînement se manifestent sur le plan salarial et au niveau de la demande d'énergie, des infrastructures de transport et de l'urbanisme, secteurs qui relèvent de l'État. Comme le signale Arès (2002), le développement accéléré de l'industrie maquiladora a pris le gouvernement au dépourvu en créant une importante pression sur la fourniture de biens publics surtout dans les régions frontalières avec les États-Unis. Les investissements publics ne sont jamais arrivés à suivre l'expansion de l'industrie et les besoins des travailleurs. Les multiples avantages qu'offre le programme des maquiladoras ne permettent pas aux entreprises de contribuer au financement des services publics. Donc, le problème reste non résolu. Cette situation est plus alarmante dans le sud du pays boudé par les maquiladoras où les infrastructures restent encore sous-développées.

En conclusion, les maquiladoras mexicaines ne présentent pas un cas de territoire à succès si l'on considère les défis que le gouvernement doit relever et le comportement des entreprises par rapport au développement local. La croissance économique provoquée par cette industrie ne peut être comparable à celle de ses partenaires dans l'ALÉNA comme constaté dans le point suivant.

### 1.7.3 La croissance économique

Nul ne peut nier la croissance économique du Mexique depuis la signature de l'ALÉNA. Le PIB, l'indicateur principal de la croissance économique mesuré en monnaie locale (le peso), a crû de 2,89 % par an entre 1994 et 2001. Cela représente un recul par rapport à la croissance annuelle de 3,81 % par an dans la période pré-ALÉNA, c'est-à-dire entre 1988 et 1993. On enregistre par ailleurs une importante croissance du PIB réel de 6 % en 1997 et 2000. Le ralentissement économique aux États-Unis entre 2001-2002 a affecté l'économie mexicaine au point de baisser le PIB réel de 0,5 % en 2001 avec une mince croissance de 0,9 % en 2002. En 2003, la croissance économique s'est normalisée en atteignant 1,2 %.

En référence aux données de la Banque centrale du Mexique<sup>15</sup> pour le taux de croissance du PIB réel mexicain (1989-2002), on constate que ce taux est resté au même niveau en moyenne et que la volatilité de celui-ci a augmenté avec les années. Ceci s'explique par la présence massive des flux d'investissements spéculatifs (des investissements de portefeuille placés dans des instruments financiers à très court terme) en sol mexicain depuis les années 1980, et la réduction des restrictions sur les échanges. Ces flux spéculatifs sont en grande partie responsables de la crise du peso de 1995, crise à l'origine de la baisse du PIB.

Actuellement le PIB mexicain augmente d'année en année mais reste inférieur par rapport à celui de la Chine, la Corée du Sud et l'Inde qui ont enregistré des taux de croissance allant de 8,1 % à 6,2 % par an entre 1975 et 2000. Plusieurs raisons expliquent ce faible taux du Mexique. Parmi celles-ci citons l'insuffisance d'investissement en R & D, le manque de coopération entre le milieu académique (recherche universitaire) et les entreprises privées du système économique mexicain, le manque d'engagement du gouvernement

---

<sup>15</sup> [www.banco.org.mx](http://www.banco.org.mx)

dans plusieurs secteurs tels que le développement des infrastructures, la modernisation du système de taxation et des lois sur le travail et l'investissement dans le secteur de l'énergie. Ces faiblesses du Mexique ont été bénéfiques pour la Chine. Plusieurs investisseurs américains au Mexique se sont tournés vers la Chine principalement à cause de la main-d'œuvre plus qu'abordable (Smith, 2002). En plus, les exportations chinoises aux États-Unis n'aident pas le développement de l'industrie manufacturière mexicaine.

À ces faiblesses qui limitent la croissance économique du Mexique, la Banque mondiale ajoute d'autres éléments majeurs déficients. Elle cite des normes comptables mal définies, la corruption, l'instabilité gouvernementale, l'inefficience gouvernementale, une législation déficiente et un contrôle de la qualité inadéquat. Sur le plan financier, le coût du capital très élevé à cause de la notation relativement basse du Mexique comme risque-pays n'aide pas. Avec un marché boursier insignifiant, un marché des créances moins accessible, une inflation galopante en considérant l'indice de prix à la consommation, l'affaiblissement du peso qui depuis sa dévaluation lors de la crise de 1995 n'a pas regagné sa valeur, la volatilité de la croissance économique a des effets néfastes sur la population du Mexique. Ces effets se résument à l'absence de filet social adéquat. Les périodes de récession engendrent la misère pour les chômeurs et leur famille. Cela entraîne des tensions politiques et sociales qui exacerbent les difficultés de développement.

En conclusion, pour que l'économie mexicaine arrive au même niveau que celles de ses partenaires dans l'ALÉNA, il faut d'importantes innovations technologiques ainsi que des investissements majeurs dans les infrastructures et institutions mexicaines avant d'espérer une quelconque réduction significative des disparités en termes de revenu par habitant. Dans ce contexte, on ne peut s'empêcher de comparer cette situation de faiblesse économique du Mexique par rapport à son voisin américain à celle des États voisins de la Prusse en situation financière difficile et que cette dernière a fini par satelliser. Après tout, c'est le Mexique qui bénéficierait d'une relation plus étroite avec les

États-Unis. Déjà, dans son article qui critique l'ALÉNA comme un modèle dépassé, Dorval Brunelle (2004 : A7) propose de passer à une intégration en profondeur en Amérique du Nord. Cette idée, commente Brunelle, est approuvée par Vicente Fox, président du Mexique qui voudrait que l'on tente de rapprocher le modèle nord-américain d'intégration économique de celui de l'Union européenne parce que ce dernier modèle sanctionne la mobilité de la main-d'œuvre et dispose d'un fonds régional de développement et d'institutions politiques communautaires.

Dans cette partie du travail, nous avons présenté un aperçu général de l'économie mexicaine avec les maquiladoras comme fer de lance de cette économie. L'industrie maquiladora fonctionne majoritairement avec des IDE. Considérant ce qui précède, ceux-ci contribuent faiblement au développement du Mexique. Dans la section suivante, notre préoccupation n'est pas de chercher comment les IDE peuvent contribuer au développement de l'économie locale. Elle concerne plutôt l'adaptation du Québec aux changements économiques.

## **1.8 Les stratégies d'intégration économique du Québec**

### **1.8.1 Les politiques et programmes de développement régional**

#### **1.8.1.1 L'origine de la préoccupation régionale**

Vers la fin des années 1950, la conscience au niveau du public des disparités entre les régions a été à l'origine de la préoccupation des gouvernements fédéral et provinciaux de réduire ces disparités en faisant la promotion de l'égalité des chances dans tout le territoire canadien<sup>16</sup>.

---

<sup>16</sup> Lire Marc-Urbain Proulx (2002 : 323-327) sur la politique territoriale.

Pour résoudre ce problème, le gouvernement fédéral créa la péréquation budgétaire et l'inscrivit dans la troisième partie de la Constitution canadienne<sup>17</sup>. C'est la première politique régionale au Canada. Inspirée du système de vases communicants, cette politique vise à assurer des services uniformes à travers tout le pays en répartissant la richesse des provinces riches vers les provinces plus pauvres.

Cette politique régionale, révisée tous les cinq ans pour tenir compte des changements économiques de chaque région, est la manifestation qui démontre que le problème régional allait être pris en charge politiquement par le gouvernement fédéral et ensuite par le gouvernement du Québec.

Nous référant à l'évolution politique au Québec comme base, il y a lieu de distinguer au 20<sup>e</sup> siècle trois périodes principales en rapport avec les institutions gouvernementales de planification du développement régional (Joanis, Martin et St-Cerny, 2004 : 29-37 ; Desrosiers et alii, 1988 : 39-57). Il s'agit, selon les termes pas nécessairement heureux que Joanis, Martin et St-Cerny emploient, de la **ruralité**, politique en vigueur à l'époque de Duplessis (1935-1959) ; des **pôles de croissance**, pendant la Révolution tranquille et la période du développement de l'État (1960-1980) ; et finalement, du **développement local** (de 1980 à nos jours). Dans ce découpage historique, il y a lieu de distinguer les interventions des gouvernements fédéral et du Québec pour promouvoir le développement des régions canadiennes à travers différents programmes.

---

<sup>17</sup> Article 36 : (1) Sous réserve des compétences législatives du Parlement et des législatures et de leur droit de les exercer, le Parlement et les législatures, ainsi que les gouvernements fédéral et provinciaux, s'engagent à : a) promouvoir l'égalité des chances de tous les Canadiens dans la recherche de leur bien-être; b) favoriser le développement économique pour réduire l'inégalité des chances; c) fournir à tous les Canadiens, à un niveau de qualité acceptable, les services publics essentiels. (2) Le Parlement et le gouvernement du Canada prennent l'engagement de principe de faire des paiements de péréquation propres à donner aux gouvernements provinciaux des revenus suffisants pour les mettre en mesure d'assurer les services publics à un niveau de qualité et de fiscalité sensiblement comparables.

### 1.8.1.2 Les interventions du gouvernement fédéral canadien

#### ***Le programme d'Aménagement rural et développement agricole (ARDA)***

Ce programme est le résultat de la Commission Gordon constituée vers la fin des années 1950 où le gouvernement fédéral manifeste la volonté de s'impliquer dans le développement régional. Constitué de trois phases, la première a été adoptée en 1961 et visait la remise en valeur des terres agricoles et l'aménagement des régions agricoles au Canada. En 1963 lorsque le Ministère de l'Industrie fut créé, le gouvernement fédéral créa l'Agence de développement régional (ADR) qui devait administrer le programme ARDA au sein de ce nouveau ministère. La seconde phase qui commence en 1966 étend ce programme aux régions rurales. Ces changements touchent aussi des projets en rapport avec la forêt, les parcs, les pêcheries, l'infrastructure économique et sociale. La troisième phase qui dure de 1971 à 1975 marque la marginalisation de l'ARDA qui devient sans budget fixe au sein du Ministère de l'expansion économique régionale (MEER). Notons parmi les bénéficiaires de ce programme, le Saguenay-Lac-Saint-Jean et le Nord-Ouest du Québec.

ARDA était financé à travers le Fonds de développement économique rural (FODER). Les projets acceptés devaient viser la conservation des sols et des ressources hydrauliques, la mise en valeur dans les régions rurales et favoriser d'autres usages des terres agricoles à rendement marginal ou faible. Au Québec, le Bureau d'Aménagement de l'Est du Québec (BAEQ) va bénéficier de ce programme qui finance aussi l'aménagement des cours d'eau en vue de prévenir les inondations et le drainage des terres adjacentes. Parmi les tout premiers territoires d'étude retenus dans le cadre de la loi ARDA, on compte la Vallée de la Rouge, dans les Hautes-Laurentides au nord de Montréal, ainsi que la région Brome-Stanstead au sud de Montréal.

Financé à part égale entre les gouvernements fédéral et provincial, ce programme exigeait que les provinces se chargent de la formulation et de

l'exécution des projets. ARDA fut un véritable programme de modernisation des régions agricoles au début, et par la suite des régions rurales, et était géré concomitamment par le MEER et le Ministère des forêts et du développement rural (MFDR).

Cette modernisation s'appliquait à toutes les régions. Par région, selon la phase 1, on entend « poches de pauvreté ». À l'époque, les pauvres étaient majoritairement dans les régions agricoles. Cette compréhension de la région tend ensuite vers une définition plus fonctionnelle dans laquelle on inclura la ville et ses services et toutes ressources susceptibles d'être utilisées. Ainsi, en faisant la promotion des régions dans le sens ci-dessus, on adopte un modèle de région centre et de région polarisée.

Ce programme n'a pas eu d'impact significatif sur le relèvement de l'économie des régions (Dionne, 1975). Partant de ce constat, le gouvernement fédéral décida de modifier sa stratégie en créant d'autres programmes tels que l'Aide à l'infrastructure, le développement industriel et le relèvement social et développement économique rural. Malgré ce constat, Poulin et Dion (1973 : 43) signalent qu'à la fin de ce programme certains effets sont restés acquis. Ils citent par exemple les institutions de développement régional, la formation d'experts, l'expérimentation de méthodologies de développement régional, l'alerte sur la nécessité d'intervenir dans les régions en difficulté de croissance, etc.

### ***L'Aide au développement industriel***

Créé en 1963, le programme d'Aide au développement industriel a été conçu pour financer le développement des entreprises manufacturières. Il visait la création d'emplois à valeur ajoutée élevée en encourageant l'implantation d'entreprises de fabrication dans les lieux où elles ne se sont pas naturellement installées. Ainsi, ce programme vise à renforcer la structure industrielle de



certaines régions, à créer des emplois et à multiplier les effets en aval du secteur primaire.

Au début, cette aide était octroyée sous forme d'exemption fiscale. Elle était de trois ans par rapport à l'impôt fédéral à payer sur le revenu des entreprises manufacturières nouvelles et l'amortissement accéléré des nouveaux équipements ou des nouvelles constructions. Par la suite en 1965, l'exemption fut remplacée par des subventions où le critère d'obtention était le niveau régional du taux de chômage situé au-dessus d'un certain seuil fixe. Par ce critère, on identifia 35 zones au Canada, zones qui pouvaient bénéficier de ce programme. Dans le cadre de celui-ci, une loi sur la subvention au développement régional fut votée en 1969, loi qui permettait un nouveau type d'aide relié aux immobilisations, aux nombres d'emplois créés et à la région d'implantation. Cette loi est à l'origine d'un nouveau programme qui offre des avantages liés au type d'entreprise et à la région où l'entreprise s'installe ou s'agrandit.

Pour bénéficier de ce nouveau programme, il faut que la région soit identifiée « zone désignée ». Partant de cette logique, trois régions A, B, et C seront identifiées. La première représente les provinces maritimes, la seconde, les autres régions désignées, et la dernière, la région de Montréal-Cornwall. La région A pouvait avoir une subvention variant entre 30 et 35 % de l'investissement et 7 000 \$ par emploi créé. Pour la région B, la subvention allait jusqu'à 20 % de l'investissement pour une expansion de 25 % de l'investissement plus 5 000 \$ par emploi créé. La subvention pour la région C ne dépassait pas 20 % de l'investissement pour une expansion de 10 % de l'investissement plus 2 000 \$ par emploi créé. Le Québec deviendra entièrement une zone désignée en 1972.

D'autres conditions d'éligibilité étaient liées aux projets, notamment être un établissement de fabrication, qui n'a aucun engagement antérieur sur l'achat d'équipement, dont l'investissement minimum est de 30 000 \$ ou de 60 000 \$ si

l'emploi sert aussi de base de calcul, l'entreprise doit être financée à au moins 20 % par l'entrepreneur, elle doit contribuer au développement socio-économique de la région.

Une fois la demande acceptée, la subvention se calculait sur la base de l'investissement ou sur le nombre d'emplois créés si l'entreprise prévoit fabriquer un nouveau produit. La gestion de ce programme relevait de l'Agence de développement régional, un organisme du Ministère de l'Industrie. La gestion sera par la suite sous la responsabilité du MEER, créé en 1969. Ainsi, l'administration de la loi sur le développement de certaines régions et de la loi sur les subventions au développement régional relève de ce ministère.

### ***Le programme des « zones spéciales »***

Ce programme concernait le développement régional en faveur des secteurs qui manifestaient une productivité élevée et une croissance rapide. L'objectif de ce programme était d'intervenir dans les zones dites « spéciales » pour soutenir l'expansion économique et le relèvement social.

La première entente entre le gouvernement fédéral et le gouvernement du Québec alla du 1<sup>er</sup> avril 1970 jusqu'au 30 juin 1972. Elle sera prolongée d'une année. Connue sous le nom de l'« Entente Canada-Québec sur les zones spéciales », celle-ci concernait, au départ, ces zones du Québec : Trois-Rivières, Sept-Îles-Port-Cartier, Lac Saint-Jean et Sainte-Scholastique. La zone spéciale de Montréal fut incorporée au programme à partir du 8 juillet 1970.

Pour être éligible à ce programme, les zones étaient choisies en fonction de leur potentiel de croissance économique. Ainsi, l'entente concernait des projets en rapport avec la construction et la restauration de routes, la pose de canalisation d'eau et d'égouts, la construction d'écoles, l'aménagement de parcs industriels et de rivières, le financement de recherches et d'inventaires et l'aménagement touristique et restauration de sites historiques.

Relevant du MEER, ce programme est administré au Québec par l'Office de planification et de développement du Québec (OPDQ). Les projets financés par ce programme révèlent le caractère urbain de cette entente.

### ***Les ententes-cadres : la nouvelle approche***

Le gouvernement fédéral a signé des ententes générales avec chacun des gouvernements provinciaux dans le but d'atteindre les objectifs suivants (MEER, 1976) :

- encourager l'élaboration et la mise en œuvre de politiques fédérales et provinciales propres à assurer un appui général au développement des régions à faible croissance ;
- déceler les entraves au développement économique dans les régions à faible croissance et modifier ou élaborer les programmes nécessaires pour les atténuer ou les éliminer ;
- cerner des possibilités précises de développement dans les régions à faible croissance et contribuer à leur réalisation.

Ces objectifs visent à réaliser le potentiel de développement économique et social de chaque région ou province. Étant souple, l'intervention dépend des besoins de la population, de la région ou des possibilités de développement identifiées.

C'est le 15 mars 1974 que le gouvernement du Québec a signé cette entente qui devait prendre fin dix ans plus tard. Le but était de résoudre à la fois des problèmes régionaux et des problèmes sectoriels en stimulant la création d'emplois des secteurs traditionnels, en améliorant le niveau de vie, en renforçant la structure industrielle et urbaine du Québec, en favorisant le développement optimal de ses différentes régions et un meilleur équilibre dans le développement de la province par rapport aux autres provinces du Canada, et en suscitant une participation accrue des Québécois à leur propre développement. Cette entente a été à l'origine d'autres ententes auxiliaires qui

se sont inscrites dans la stratégie de développement régional. Ainsi, en plus des objectifs fixés dans ce programme, l'entente-cadre intervenait dans le secteur primaire, le secteur manufacturier, le secteur tertiaire et dans tout ce qui concernait les équilibres régionaux.

Au Québec, entre 1974 et 1982, les ententes auxiliaires en cours de réalisation étaient les suivantes : les axes routiers prioritaires, le développement forestier, les infrastructures industrielles, le développement agricole, le développement minéral, l'implantation d'une usine de pâte Kraft blanchie à Saint-Félicien, le parc industriel, commercial et aéroportuaire de Mirabel, l'assainissement des eaux de la région de Montréal, le développement touristique, les équipements publics et la modernisation de l'industrie des pâtes et papiers.

Le MEER signa cette entente pour le gouvernement fédéral et l'OPDQ le fit pour le gouvernement du Québec dans le but d'améliorer la structure industrielle et urbaine du Québec, c'est-à-dire l'amélioration des pôles de croissance et de développement.

Cet aperçu historique des interventions du gouvernement fédéral en matière de politique de développement régional nous permet de passer en revue ce qui s'est passé au Québec.

#### 1.8.1.3 Les interventions du gouvernement du Québec

##### ***Le Bureau d'aménagement de l'Est du Québec (BAEQ)***

Le BAEQ est créé en 1963 par le ministère provincial de l'Agriculture à une époque de grandes transformations du Québec. La politique régionale du gouvernement commence avec la Révolution tranquille, c'est-à-dire l'ensemble des transformations subies par la province du Québec de 1960 jusqu'en 1966. Pour traiter des questions économiques, le gouvernement créa en 1961 le

Conseil d'orientation économique du Québec (COEQ) qui fut remplacé en 1968 par l'Office de planification du Québec (OPQ). Celui-ci devient en 1969 l'Office de planification et de développement du Québec (OPDQ)<sup>18</sup>. Pour appuyer les objectifs de l'OPDQ en associant les gens du milieu par le biais des consultations, aux grands débats socio-économiques, les Conseils régionaux de développement (CRD) furent mis en place dans les régions.

De l'Union nationale au Parti québécois, en passant par le Parti libéral, la politique régionale est influencée par la création des sociétés d'État telles que la Société générale de financement (SGF), la Soquem, la Rexfor, etc. Dans ce contexte historique, le BAEQ<sup>19</sup> est considéré comme la première intervention du gouvernement du Québec visant le développement régional. Ce programme a vu le jour suite au dynamisme des leaders locaux, à la situation critique de l'économie du Bas du Fleuve due à la récession de 1957 à 1960<sup>20</sup>, à la présence de la loi sur l'aménagement rural et le développement agricole (ARDA)<sup>21</sup> et à l'arrivée sur le marché du travail de spécialistes du développement en provenance surtout de l'Université Laval.

Notons qu'en 1963, le BAEQ a pour mandat la planification sur le territoire de l'Est du Québec. Soutenus par une vaste enquête-participation, ses travaux ont pour but de résoudre la crise de la société rurale centrée sur une économie de subsistance et encore cimentée par une mentalité dite traditionnelle (Dionne, 1989 : 65). Pour y arriver, l'organisme va consacrer la moitié de son budget à la collecte d'informations et à la participation de la population aux enquêtes. La

<sup>18</sup> L'OPDQ a pour mandat d'administrer les politiques de développement régional et de coordonner les interventions du gouvernement dans les régions.

<sup>19</sup> Créé en 1963, le BAEQ est une fusion du Comité d'orientation économique du Bas-Saint-Laurent (COEB) et du Conseil régional d'expansion économique de la Gaspésie et des Îles-de-la-Madeleine (CREEGIM) (Dugas, 1983 : 71).

<sup>20</sup> Cette récession a été à l'origine de la création d'un comité d'urgence au sein du conseil des ministres.

<sup>21</sup> Votée en 1961 par le gouvernement fédéral, cette loi prévoyait la remise en valeur et l'aménagement des régions rurales, c'est-à-dire la revitalisation des espaces ruraux au Canada. <http://www.canlii.org/fr/ca/legis/lois/lrc-1985-c-a-3/derniere/lrc-1985-c-a-3.html>. Pour appliquer cette loi, le Québec adopta le 3 juin 1963 sa loi ARDA dans le but d'entreprendre une expérience de développement régional planifié.

réussite des objectifs fixés dépendait de la stratégie forgée à partir d'un certain nombre d'évidences telles que :

- l'existence des disparités régionales et sectorielles ;
- l'urbanisation croissante ;
- le fait que le Québec soit en pleine période de croissance ;
- l'industrialisation ;
- l'État doit jouer le rôle de principal agent d'intervention, c'est-à-dire le moteur même de l'intervention ;
- la région serait, sur le plan du développement, reconnue comme un niveau privilégié d'intervention notamment par le biais des pouvoirs des municipalités, par les politiques de décentralisation de l'administration publique, ou par la consultation des conseils économiques régionaux.

En 1966, le BAEQ présenta un plan de développement aux deux gouvernements. Ce plan visait en gros l'élimination des disparités d'emplois, de productivité et de revenus. Parmi les objectifs fixés retenus dans ce plan pour la croissance économique citons entre autres :

- la création d'activités dynamiques nouvelles dans les secteurs des mines, du tourisme et de l'industrie manufacturière ;
- la modernisation des secteurs de base, c'est-à-dire l'agriculture, la forêt et la pêche.

Pour ce qui concerne le développement, certaines modifications structurelles devaient être apportées telles que : la valorisation de la main-d'œuvre, l'émergence d'une conscience régionale et l'urbanisation fonctionnelle.

Après cinq ans de travail, les gouvernements fédéral et québécois finirent par signer en 1968 une entente les engageant à réaliser le plan présenté par le BAEQ. Le gouvernement fédéral par son ministère des Forêts et du

développement rural ouvrit un bureau<sup>22</sup> à Rimouski pour réaliser le Plan de développement de l'Est du Québec proposé par le BAEQ.

Créé en 1963, le BAEQ cessa d'exister avec le dépôt de son plan de développement aux deux paliers de gouvernements. Son plan visait à combler l'absence d'un plan de développement global pour tout le Québec et à répondre à la nécessité de planifier une action acceptable à court terme. Pour Poulin et Dion (1973 : 71) et Dufort (1975), le BAEQ a été un échec parce que son plan n'a pas été suivi comme il se devait. La population locale a refusé le déracinement puisque dans le rapport, une recommandation voulait que l'on ferme des villages de l'arrière-pays. Cela a provoqué un mouvement de résistance.

### ***Les régions administratives***

C'est à l'issue d'une étude sur les zones d'influence des différentes villes du Québec que la décision de créer les régions a été prise. Les résultats de cette étude ont permis au gouvernement de diviser le Québec en dix régions administratives comprenant 25 sous-régions administratives avec leurs capitales régionales et sous-régionales. Cette subdivision servit aux ministères pour localiser différentes activités. Cela a permis la déconcentration en région de certaines activités et une meilleure coordination des services gouvernementaux.

Cette étude avait comme objectif la rationalisation des diverses interventions des organismes du gouvernement afin de rapprocher ces derniers de la

---

<sup>22</sup> La création du MEER fut l'occasion d'ouvrir d'autres bureaux à travers le Québec. Par la suite, la gestion du plan fut octroyée au Bureau du coordonnateur fédéral du développement économique, un organisme issu de la fusion entre le MEER et le ministère de l'Industrie et du Commerce. En 1988, suite à la signature de l'Entente sur les régions, le Québec créa le Bureau du développement régional. Au même moment à Montréal on ouvrit le Bureau du Nord-du-Québec. Grâce à la loi votée le 5 octobre 2005, le Bureau fédéral de développement régional changea de statut et devint l'Agence de développement économique du Canada pour les régions du Québec. Voir <http://www.dec-ced.gc.ca>.

population. L'avantage que présente cette subdivision administrative est d'éviter de disperser les efforts de désignation de centres sous-régionaux et intermédiaires. En plus, cette subdivision est considérée comme une modernisation indispensable au développement industriel régional. Les cartes régionales de cette étude qui a été réalisée par le Ministère de l'Industrie et du Commerce, furent adoptées en 1966 par le gouvernement et tous les ministères et organismes gouvernementaux.

Ce processus de subdiviser la province du Québec a continué. De dix en 1966, le nombre des régions administratives est passé à seize en 1987, puis à dix-sept en 1999. Les plus récentes réorganisations administratives ont eu pour effet de démembrer la région métropolitaine de Montréal, notamment en rattachant la périphérie métropolitaine aux régions de la Montérégie, des Laurentides et de Lanaudière.

### ***Les missions de planification***

Elles visaient à préparer l'esquisse de plan de développement de certaines régions. Le BAEQ étant le modèle de référence, son approche consistait à décrire les problèmes de la région tant dans leurs aspects économiques que sociaux ou bio-physiques. L'adoption de ce modèle permit d'élaborer un diagnostic qui, avec la participation de tous les ministères impliqués et la population, aboutit à l'inventaire d'éléments de solution.

Pour l'exécution du plan de développement, les missions de planification régionale proposaient une conférence administrative régionale. Celle-ci regroupait les directeurs régionaux de tous les ministères. Notons par ailleurs que ces missions étaient dirigées par un comité dont le président était un fonctionnaire de l'Office de planification et de développement du Québec (OPDQ). En effet, c'est l'OPDQ qui administrait ce programme au sein du Conseil exécutif.



Plusieurs missions de planification ont été effectuées : citons par exemple au Saguenay-Lac-Saint-Jean en 1969, dans la région du Nord-Ouest en 1970 et dans les Cantons de l'Est entre 1971 et 1972.

### ***La planification urbaine***

Depuis les années 1960, plusieurs fusions municipales ont été réalisées au Québec. Il n'est pas ici question de répertorier toutes les lois de fusion de pouvoirs municipaux. Notre attention porte sur les lois les plus importantes en démontrant que ce processus continue.

Parmi les objectifs de cette intervention du gouvernement du Québec, citons la volonté ferme d'éviter des dédoublements coûteux et des arbitrages politiques déchirants en regroupant des pouvoirs municipaux sous un nombre moins grand d'administrations. Aussi, le gouvernement voulut créer des économies d'échelle dans l'offre de services municipaux.

En 1965, une loi adoptée le 8 avril a provoqué vingt fusions. Elle a touché l'Île Jésus (qui est devenue la Ville de Laval) et des villes de petite taille comme Alma et Montmagny. Ensuite, avec la loi du 1<sup>er</sup> janvier 1970, le processus continua avec la mise en place de communautés urbaines au niveau des grands centres peuplés. Cette loi concerne Hull, Montréal et Québec. Elle étend les pouvoirs de ces trois communautés urbaines dans les domaines du développement industriel et touristique, du contrôle de la pollution, des transports en commun et de la protection.

Au-delà de ces trois communautés urbaines, en 1975, une loi créant l'agglomération de Jonquière, Arvida et Kénogami fut votée. Une année après, l'agglomération de Chicoutimi fut aussi créée. Notons par ailleurs que le 1<sup>er</sup>

janvier 1971 il eut regroupement de quatorze agglomérations<sup>23</sup> pour former l'actuelle ville de Gaspé, une des municipalités les plus étendues du Québec. Le processus étant continu, à partir de 2002, le gouvernement du Québec créa quatorze villes et agglomérations ayant la compétence de MRC. Il s'agit de Mirabel, Gatineau, La Tuque, Laval, Les Îles-de-la-Madeleine, Lévis, Longueuil, Montréal, Québec, Rouyn-Noranda, Saguenay, Shawinigan, Sherbrooke et Trois-Rivières. Actuellement les MRC sont au nombre de quatre-vingt six.

Notons par ailleurs que dans les années 1970, la gestion de cette intervention du gouvernement du Québec relevait du Ministère des Affaires municipales. En plus, les fusions municipales et la création des communautés urbaines sont envisagées comme des mesures en faveur de la rationalisation des services municipaux et de la diminution des coûts de ces services. Mesures souhaitées par les municipalités, mais parfois elles étaient imposées. Les cas de la création de la communauté urbaine de Montréal et de la fusion de Baie-Comeau avec Hauterive illustrent cette situation.

### ***La loi sur l'aménagement et l'urbanisme (Loi 125)***

Sans être reliée à un programme de développement régional, la Loi 125, entrée en vigueur en 1979, est un instrument du gouvernement qui contraint les intervenants municipaux à s'entendre sur l'aménagement du territoire entier de municipalités adjacentes ou de groupes de municipalités. L'aménagement proposé devait se calquer aux schémas d'aménagement régionaux préparés par l'OPDQ. Celui-ci comprend :

- l'inventaire des ressources humaines, physiques et économiques de la microrégion ;
- les objectifs de développement de la microrégion à moyen terme et à long terme ;

<sup>23</sup> Il s'agit de : Cap-aux-Os, Baie-de-Gaspé-Nord, Baie-de-Gaspé-Sud, Douglastown, Fontenelle, Gaspé, Grande-Grève, Haldimand, L'Anse-au-Griffon, Rivière-au-Renard, Saint-Alban-du-Cap-des-Rosiers, Saint-Majorique, Saint-Maurice-de-L'Échouerie et York.

- les grandes vocations du sol ;
- l'emplacement projeté et le programme de réalisation des principales voies de circulation, des grandes infrastructures et des équipements ;

En plus d'assumer la responsabilité du développement du service de transport interurbain ou interrégional, les microrégions devaient préparer un plan d'aménagement portant sur l'exploitation des ressources naturelles, la protection de l'environnement et celle du patrimoine architectural et historique ou des sites exceptionnels de la région. Ce cadre microrégional a ensuite servi à la confection du schéma de secteur (groupe de municipalités) et à la création de la commission d'aménagement de secteur. Cette dernière devait consulter la population.

Pour appliquer la Loi 125, le gouvernement créa une nouvelle structure politique, la Municipalité régionale de comté (MRC). Celle-ci est un nouveau pouvoir qui se charge des arbitrages politiques et dans lequel devaient se prendre des décisions sur le schéma d'aménagement microrégional. Pour le gouvernement, cette nouvelle structure est définie comme une table de concertation pour la prise de décision et aussi comme interlocutrice régionale.

En appui à la Loi 125, l'OPDQ créa une commission interministérielle de l'aménagement du territoire dont la principale fonction est d'assurer la coordination des ministères qui ont une incidence sur l'aménagement du territoire. La seconde fonction de cette commission est de conseiller le gouvernement sur l'approbation ou le refus des schémas d'aménagement microrégionaux et sectoriels. Comme pour le programme de planification urbaine, l'application de la Loi 125 relève du Ministère des Affaires municipales.

### ***Le Fonds de développement régional (FDR)***

En 1973, l'OPDQ débloque un montant de \$ 2,1 millions pour l'aménagement de la rivière Yamaska. On appellera ce fonds « Fonds d'intervention pour

l'aménagement de la rivière Yamaska ». À partir de 1975, cette appellation prendra le nom « Fonds de développement régional ». Initialement, ce fonds avait pour objectif le financement des projets qui s'inscrivaient dans le cadre des ententes et des projets jugés prioritaires pour le développement d'une région. Il pouvait aussi financer des projets qui touchaient plusieurs secteurs à la fois tels que ceux qui demandent de s'adresser à plusieurs ministères pour leur approbation et leur réalisation.

Un autre rôle que devait jouer le FDR fut par la suite déterminé par l'OPDQ en 1979, celui de mettre en valeur et d'appuyer les dynamismes locaux et régionaux et de favoriser la concertation entre les intervenants du gouvernement et ceux du milieu. Ce fonds fut défini une nouvelle fois entre 1980 et 1981 comme un outil important d'intervention dans le développement régional. Ainsi, son rôle est de faciliter « la mise en œuvre de projets de développement socio-économique découlant des orientations de développement et des priorités d'intervention convenues avec les milieux régionaux au cours des démarches de planification régionale » (OPDQ, 1981 : 36).

Administré par l'OPDQ, le FDR soutenait tout projet qui répondait aux objectifs fixés annuellement par les responsables de cet organisme. Ainsi, celui-ci a pu dépenser \$ 200,2 millions entre 1973 et 1981 pour financer des projets venant des milieux régionaux.

Entre les années 1960 et 1980, la politique de développement régional du Québec a permis aux régions de se développer en termes d'infrastructure et d'acquisition de divers équipements. Citons parmi les grands accomplissements l'homogénéisation des services à travers tout le Québec.

Dans les années 1980 et 1990, la vision «développement local» inspira clairement les politiques régionales du Québec. Cela apparaît dans le rapport Gendron (1983) intitulé *Le choix des régions* dans lequel l'auteur insiste sur la

participation des acteurs locaux à la définition du développement régional et propose un renforcement des mécanismes de concertation régionale par l'entremise de sommets régionaux. Au-delà du Rapport Gendron en 1983, les années 1980 ont été marquées par la signature d'ententes-cadres entre le gouvernement et les régions en 1986, le découpage en 16 régions administratives en 1987 et la publication du document de l'OPDQ en 1988 intitulé *Le Québec à l'heure de l'entreprise régionale*. Ce document proposait d'appuyer l'entrepreneuriat local plutôt que d'investir dans la mise en place d'équipements et d'infrastructures.

Les années 1990 seront marquées par le débat sur la décentralisation et la régionalisation. On le constate dans la réforme municipale de 1990 (réforme Ryan), dans les travaux de la Commission Bélanger-Campeau, ainsi que lors du congrès de l'Association québécoise des organismes régionaux de concertation et de développement (AQORCD) de l'automne 1990 et des États généraux du monde rural à l'hiver 1991.

C'est dans cette logique que la Réforme Picotte (Picotte, 1992) est apparue en 1991 pour annoncer une nouvelle approche du gouvernement en matière de développement régional. Cette réforme vise à donner plus de responsabilités aux instances locales et régionales en changeant la dynamique des relations entre l'État et les autres niveaux de pouvoir, et en modifiant des mécanismes de concertation existants. D'une certaine façon, on peut dire que cette réforme puise son inspiration dans la théorie du développement endogène qui s'appuie sur deux grands principes : la responsabilisation des acteurs locaux et régionaux et un rôle d'accompagnateur et non d'interventionniste pour le gouvernement<sup>24</sup>. Au-delà des objectifs que visait cette réforme, deux grands changements ont affecté concrètement les structures de gestion. Le premier fut

---

<sup>24</sup> La notion de développement endogène ici se réfère au développement qui repose sur les forces du milieu qui doivent être appuyées par les initiatives de l'État. Elle n'est pas utilisée dans le sens d'un développement qui repose sur les interventions des groupes citoyens (surtout les groupes qui se forment au sein de la population défavorisée et démunie) qui ne font pas habituellement appel au concours des agents de l'État.

l'abolition de l'OPDQ, le second la création d'un Secrétariat aux affaires régionales au sein du Ministère du Conseil exécutif. Celui-ci avait pour mandat d'assurer la coordination interministérielle des activités du gouvernement en matière de développement régional, de conclure des ententes-cadres avec les CRD et de gérer un fonds régional destiné à financer des projets spéciaux.

Cette brève revue des politiques de développement régional au Québec met en lumière l'impact de différents courants de pensée et de la théorie qui ont influencé l'orientation de ces politiques jusque dans les années 1990.

### ***Mesures et programmes du gouvernement du Québec***

L'évolution des structures et politiques régionales récentes commence en 1997 avec la création du ministère des Régions<sup>25</sup>. Sa première mission était de susciter et de soutenir le développement local et régional dans ses aspects économique, social et culturel avec l'idée de se prendre en charge et que l'État n'est qu'un partenaire. La seconde mission consiste à assurer la cohérence des actions gouvernementales en région en respectant les enjeux et les orientations stratégiques du gouvernement.

Pour épauler la mission de ce nouveau ministère, le gouvernement du Québec s'est appuyé sur plusieurs organismes de soutien, certains récents et d'autres plus anciens. Mentionnons en particulier les Conseils régionaux de développement (CRD), l'Association des régions du Québec (ARQ), les Conférences administratives régionales (CAR), la Table Québec-régions (TQR), les Municipalités régionales de comté (MRC), les Centres locaux de développement (CLD), l'Association des CLD du Québec (ACLDQ), la Société de diversification économique des régions (SDÉR), le Fonds de diversification économique des régions (FDÉR), et la Solidarité rurale du Québec (SRQ). Le gouvernement fédéral par l'entremise de l'Agence de développement

<sup>25</sup> Avec l'élection du nouveau gouvernement en avril 2003, la Loi sur le ministère des Régions est passée sous l'autorité du nouveau ministre du Développement économique et régional.

économique Canada pour les régions du Québec (DEC) mit en place un réseau des Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC) et contribue à la création de Centres de développement des collectivités dans les régions urbaines défavorisées et des Centres d'aide aux entreprises (CAE).

Toutes ces structures sont responsables de l'application de nombreux programmes liés au développement local et régional. Parmi ces programmes, citons le Fonds local d'investissement (FLI), qui est géré par le CLD et dont le but reste le soutien aux entreprises en démarrage ou en expansion. Le Fonds de développement des entreprises d'économie sociale (FDEES) permet au CLD d'intervenir dans le démarrage et la consolidation des entreprises d'économie sociale dans le but d'en assurer l'existence et de créer ou maintenir les emplois dans ce secteur. Pour les jeunes entrepreneurs, le programme Jeunes promoteurs les aide à créer une première et une deuxième entreprise en offrant le support technique et financier. Le Fonds conjoncturel de développement (FCD), le Fonds de développement régional (FDR) géré par les CRD, sont des programmes pour le développement économique qui concourent, en fin de compte, à l'intégration économique du Québec.

Notons par ailleurs qu'il y a certaines mesures et programmes qui ne sont accessibles qu'à certaines régions en particulier. C'est le cas de la mesure intitulée la *Stratégie de développement économique des régions ressources*. Le budget 2001-2002 du gouvernement du Québec affecte 800 millions de dollars pour cette stratégie dont le but est de consolider, moderniser et diversifier l'économie des sept régions ressources. Cet effort s'est traduit en mesures fiscales et en diverses formes de soutien financier pour appuyer des projets et initiatives économiques du milieu. Trois axes d'intervention sont touchés par cette stratégie :

- Accélérer la diversification de l'économie et accroître la valeur ajoutée ;
- Assurer la croissance du secteur des ressources naturelles (mise en valeur des forêts, prospection minière, modernisation de la flotte de pêche), etc.

- Faciliter le financement des PME et la création d'entreprises.

Un comité de coordination installé dans chacune des régions veille à l'application de la Stratégie. Chaque région étant particulière, les programmes et mesures sont adaptés aux caractéristiques économiques spécifiques à la région. En plus, au-delà des régions ressources, 20 MRC en difficultés de restructuration ont bénéficié des outils de renforcement économique de la part du gouvernement.

Depuis 2001, plusieurs programmes réservés à une ou plusieurs régions en difficulté sont créés dans le cadre des politiques de développement régional.

Citons entre autres :

- Le Fonds de soutien au développement de créneaux d'excellence, réservé aux régions ressources ;
- Le Virage forestier, particulier au Bas-Saint-Laurent ;
- Le Soutien au développement des produits du terroir, mesure réservée aux milieux ruraux de moins de 5000 habitants et à la zone agricole des municipalités de 5000 habitants et plus ;
- Le Programme de soutien aux projets économiques (PSPE), réservé aux régions ressources et aux MRC moins favorisées des régions centrales ;
- Le Fonds à la prospection minière pour le territoire de la Baie-James ; et
- Le Fonds de création d'emplois municipaux (FCEM), réservé au Nord-du-Québec.

L'adoption en 2001 de la *Politique nationale de la ruralité* par le gouvernement permet au monde rural de bénéficier d'une aide de 90 millions de dollars échelonnée sur cinq ans. Le but de cette politique est de moduler les programmes et services des ministères et des organismes par rapport aux caractéristiques du monde rural. Ainsi, dans la prise de décisions, le gouvernement s'engage à insérer des clauses territoriales pour tenir compte des caractéristiques des milieux ruraux.



Pour gérer cette politique, le gouvernement, via le ministère des Régions, créa le Comité des partenaires de la ruralité et le Secrétariat à l'innovation rurale. L'application a été confiée aux MRC qui peuvent faire appel à des mandataires comme les CLD. Cette politique de la ruralité vise plusieurs enjeux notamment

- la participation et la prise en main par le milieu ;
- l'évolution démographique et l'occupation du territoire ;
- l'adaptation des interventions du gouvernement à la réalité du monde rural ;
- la croissance économique et la mise en valeur des ressources ; et
- l'amélioration de la qualité de vie rurale.

L'imperfection de ces politiques suscite quelques critiques. Avec la réforme Picotte, le gouvernement a adapté sa politique à la théorie du développement endogène ou par le bas. Par contre, il s'est réservé le contrôle de plusieurs outils de développement comme l'Investissement Québec (IQ) et la Société générale de financement (SGF). Dans les régions ressources, cette dernière agit par le biais de trois intermédiaires : Rexfor (foresterie), Soquem (activités minières) et Soquia (industrie alimentaire).

Remarquons aussi la manière complexe et peu coordonnée de l'interaction entre l'approche sectorielle de la politique économique et l'approche territoriale de la politique régionale. Cette manière rend impossible d'évaluer rigoureusement les coûts et bénéfices de chacun des programmes et mesures issus de ces politiques. Une telle évaluation serait bénéfique pour mieux bonifier les modes d'intervention en matière de développement économique régional.

Dans ce même ordre d'idées, la multiplicité des acteurs impliqués dans le développement local et régional soulève des questionnements. Il existe une certaine confusion au niveau des régions administratives qui rend le processus de travail lourd. Joanis, Martin et St-Cerny (2004 : 43-44) écrivent : «Par

exemple, les CAR ont comme mandat de coordonner l'action des ministères en région et d'accompagner les CRD et les CLD dans le développement régional. Les CRD ont quant à eux comme mandat de veiller à la concertation des acteurs régionaux autour de thèmes communs et de représenter la région auprès du gouvernement. Le CRD est responsable du FDR pour des projets régionaux structurants et pour des ententes spécifiques, pour lesquels il négocie avec les ministères concernés. »

Considérant ce qui précède, ces mêmes auteurs ajoutent que les chevauchements de programmes et de mesures surviennent au niveau local en raison de l'intervention des deux ordres de gouvernements. Ils soulignent le cas des SADC et des CLD qui, ayant des mandats similaires, agissent de manière séparée. Les CLD orientent les individus et les entreprises dans la panoplie d'instances et de ressources existantes, rôle que jouent les SADC pour les instances et ressources du gouvernement fédéral. Notons par ailleurs que le mandat des CLD est de développer leur MRC et non pas la région dans son ensemble. Cela pose un problème quant à la concertation régionale.

Depuis son arrivée au pouvoir en 2003, le gouvernement libéral du Québec a considéré apporter des changements. Ainsi, avec sa politique de réingénierie de l'État ou de modernisation de l'État<sup>26</sup>, son Plan de modernisation 2004-2007 axé sur trois volets, le gouvernement veut :

- introduire une culture de réévaluation des organismes de l'État ;
- regrouper les structures pour les rendre plus simples et plus efficaces ;
- et
- réorganiser en agence des services existants.

<sup>26</sup> La modernisation de l'État consiste à procéder à une révision globale de l'appareil de l'État dans le but de recentrer son rôle et d'assurer aux citoyens des services de meilleure qualité et à moindres coûts. Notons par ailleurs que le gouvernement n'a pas appliqué à fond ce projet de réingénierie de l'État. Il a certes mis de l'avant quelques mesures, mais n'a pas réalisé totalement son programme à cet égard.

Ce premier volet attire plus notre attention par ses quatre objectifs qui touchent à notre problématique de politique de développement régional :

- réviser la pertinence du mandat des organisations compte tenu de l'évolution des besoins pour lesquels ils avaient été créés ;
- simplifier l'organisation gouvernementale, lorsqu'il est possible de transférer ou de fusionner des organismes dont les services sont jugés essentiels ;
- accroître la performance des organismes maintenus en introduisant de nouveaux modes d'organisation ; et
- améliorer la qualité et l'accessibilité des services.

C'est dans cette perspective qu'au lendemain de son assermentation en avril 2003 le gouvernement, par l'entremise de sa Ministre déléguée au Développement régional et au Tourisme, annonce des changements à venir. Il semble ainsi répondre aux critiques dont les CRD font notamment l'objet. Dans son communiqué du 29 mai 2003, la Ministre déléguée dit : « Notre gouvernement travaillera à mettre en œuvre les Conférences régionales des élus qui auront à proposer au gouvernement une nouvelle configuration des structures et des responsabilités en région. Il n'est pas question pour nous de vous imposer une façon de faire. Concrètement, ça veut dire préciser les mandats qui seront dévolus aux Conférences régionales des élus que ce soit en développement économique, transport, tourisme, ressources naturelles, environnement ou dans d'autres secteurs d'activité. Notre ministère a reçu le mandat de décentraliser et nous accompagnerons les régions dans leur prise en charge graduelle de nouvelles responsabilités. Nous serons l'interlocuteur des Conférences des élus régionaux. Il est cependant clair qu'il n'est pas question de multiplier les organismes mais plutôt de confier des responsabilités aux élus qui sont, par leurs fonctions, responsables des pouvoirs qu'ils auront décidé d'assumer et imputables des sommes qui leur sont afférentes. Quant aux moyens qui sont rattachés à la décentralisation, un principe fondamental guidera notre action : pas de transfert de responsabilités sans que les moyens de s'en acquitter soient au rendez-vous. »

Le contenu de ce communiqué cadre avec le plan d'action du Parti libéral du Québec (PLQ) intitulé *Faire confiance aux régions : Priorités d'actions politiques pour des emplois et des services en région* (Parti libéral du Québec, 2003). Dans ce plan d'action, la politique de développement régional et rural s'articule autour des volets suivants :

- décentraliser les responsabilités et les ressources financières qui les accompagnent ;
- décentraliser les pouvoirs de décision et simplifier les structures d'intervention ;
- stimuler la création d'emplois, les investissements et le développement des entreprises ;
- maintenir et accroître l'accessibilité à des services de santé de qualité dans toutes les régions, 24 heures sur 24, 7 jours sur 7 ;
- développer un réseau d'éducation qui répond aux besoins et aux volontés de la région ;
- élaborer des politiques favorisant la croissance démographique et l'occupation du territoire ; et
- maximiser les retombées régionales des investissements publics en favorisant l'embauche des travailleurs et des professionnels locaux.

Le gouvernement fédéral continue d'intervenir au Québec à travers l'Agence de développement économique Canada pour les régions du Québec (DEC). Dans le Canada atlantique c'est son Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) qui manifeste sa présence. En Ontario, c'est l'Initiative fédérale de développement économique du Nord de l'Ontario (FedNor), alors que dans les provinces de l'Ouest, le gouvernement fédéral intervient par le biais du Programme de diversification de l'économie de l'Ouest (DEO).

Pour le Québec, il existe une continuité entre le BAEQ qui a défendu l'approche de la modernisation d'une région et les interventions successives du

gouvernement qui traduisent encore le souci de la modernisation des instruments de gestion municipaux et inter-municipaux. Ainsi, parmi les principales politiques de développement régional qui se sont succédé, il y a *Le choix des régions* en 1983, *À l'heure de l'entreprise régionale* en 1988, *La Réforme du partage des responsabilités Québec-municipalités* (réforme Ryan) en 1990, *Développer les régions du Québec* en 1991, *Décentralisation – Un choix de société* en 1995, la *Politique de soutien au développement local et régional* en 1997, la *Politique nationale de la ruralité* en 2001 et *Faire confiance aux régions : priorités d'actions politiques pour des emplois et des services aux régions* en 2003. Ce survol historique des politiques de développement régional au Québec nous démontre dès lors, la volonté politique de s'adapter aux changements imposés par l'évolution du contexte économique et politique. Un des éléments composant ce contexte est la mondialisation de l'économie. En mettant en place des infrastructures nécessaires pour son développement, le Québec s'ajuste à un processus de changement sans fin et cherche à s'intégrer, à sa façon, dans l'économie continentale et mondiale.

À partir de la fin des années 1970, ces politiques keynésiennes<sup>27</sup> ont commencé à subir des critiques malgré les deux grands acquis de ces politiques territoriales : d'abord, la construction d'un parc impressionnant d'équipements dans chaque territoire : infrastructures de transport et de

---

<sup>27</sup> Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, la pensée keynésienne, qui justifie des interventions ciblées de l'État, s'impose dans les pays industrialisés avec comme résultat une croissance économique fulgurante durant les Trente glorieuses. Par contre, quand le Québec sort de la guerre, c'est l'ère Duplessis souvent qualifiée de *grande noirceur*. Le gouvernement du Québec va adopter cette pensée économique tardivement, soit dans la décennie 1960 dans le sillage de l'élection de Jean Lesage. Le Québec entra dans la période nommée *Révolution tranquille* avec l'objectif de rattrapage rapide du retard accumulé dans les domaines économique et social. L'État devint alors beaucoup plus interventionniste. Le début des déficits gouvernementaux chroniques (même en période d'expansion économique) provoquera une remise en question de la pensée keynésienne. Les dépenses étant beaucoup supérieures aux revenus, le financement de différents programmes se fait par déficit budgétaire. Cela implique la création d'une dette publique. Dans les années 1970, cette situation généralisée dans les pays industrialisés, aboutit au développement de l'inflation se doublant d'une nouvelle grande crise, celle du pétrole. Elle dura de 1973 à 1980. L'augmentation du prix du pétrole a entraîné le recul de la production industrielle, l'augmentation du chômage, l'affaiblissement des monnaies (sauf le deutschemark) et la recession de 1981-1982 qui a mis fin à la croissance économique de l'après-guerre.

communication, écoles, cégeps, universités, hôpitaux, centres spécialisés, édifices administratifs, etc. ; ensuite, la construction institutionnelle de l'échelon régional (régions administratives) et de l'échelon supralocal (MRC et agglomérations), la création des agences et directions gouvernementales et diverses organisations collectives (conseils, tables, commissions, etc.).

Parmi ces critiques, Proulx (2002 : 329-330) souligne que ces interventions des gouvernements fédéral et québécois qualifiées de haut en bas ou *top down* n'atteignaient pas totalement leurs objectifs économiques, c'est-à-dire que les problèmes demeuraient entiers ou seulement à moitié résolus. Cela s'explique par le fait que plusieurs territoires qui avaient déjà amorcé leur démarrage économique ne pouvaient plus assurer leur croissance sans interventions externes. En plus, les disparités économiques et sociales tant combattues persistaient toujours par le fait que, au lieu de produire une diffusion aussi large que possible, les pôles de croissance dispersés sur le territoire du Québec drainaient les ressources de la périphérie. Notons aussi que certains pôles de croissance stagnaient malgré les interventions de l'État pour permettre la maturation des économies régionales par la diversification. Les critiques ont été aussi portées sur les ressources naturelles et les ressources construites. Dans de nombreux lieux, elles étaient sous-utilisées et dans d'autres, surutilisées.

Dans les années 1980, l'échec du keynésianisme était évident. La tendance dans les pays développés fut de questionner le rôle de l'État et ses politiques qui avaient pour effet d'accroître ses dépenses. S'appuyant sur la doctrine libérale, un vaste mouvement sociopolitique demande la réduction des dépenses publiques tout en encourageant la privatisation afin d'améliorer la productivité intérieure. Cela a abouti au retrait partiel de l'État dans son rôle de régulation socioéconomique. Ce néolibéralisme finit par manifester ses limites qui expliquent un mouvement actuel marqué par le retour à la responsabilisation de l'État dans ses interventions publiques (Proulx, 1999).

### 1.8.2 Perspective d'un développement régional réaliste au Québec

Plusieurs critiques ont soulevé les faiblesses des politiques de développement régional appliquées au Québec depuis les années 1960. Malgré un effort d'adaptation à l'environnement économique qu'impose la mondialisation aux économies des régions, le choix pour déterminer les actions à prendre afin de maximiser le bien-être des citoyens dans le but de réduire les inégalités socioéconomiques régionales, est moins évident. Cette situation se complexifie davantage dans la mesure où toute politique territoriale doit tenir compte du nouvel environnement économique des régions, c'est-à-dire le libre-échange et la mondialisation, l'impact des nouvelles technologies de l'information, la nouvelle économie et la transition démographique. En plus, pour élaborer cette politique, il serait important de considérer certains éléments fondamentaux déterminants et qui font aussi partie de la solution : la décentralisation, le pouvoir aux régions, la péréquation et les valeurs d'option, d'existence et de legs des régions périphériques. Ainsi donc, ce qui nous préoccupe ici est de voir comment différents auteurs ont envisagé une politique territoriale réaliste pour le Québec.

D'entrée de jeu, qu'entendons-nous par la politique territoriale (*urban and regional policy*) ou les politiques de développement régional ? Faisant partie de l'économie politique, elle est un domaine scientifique qui s'intéresse aux divers territoires ruraux et urbains qui composent l'espace national d'un pays donné. Cet intérêt se traduit dans l'élaboration d'interventions publiques pour mettre en valeur ou réguler certains espaces nationaux. C'est dans cette perspective qu'Alonso (1996) la définit comme une attitude du gouvernement face aux divers territoires qui composent l'espace national. Elle vise principalement la coordination globale des diverses politiques sectorielles afin d'influencer positivement leurs répercussions sur les différents territoires. Comme le signale Proulx (2002 : 324), la diversité des territoires impose que les interventions publiques soient flexibles afin de mieux s'adapter aux espaces qu'il faut aménager, gérer, reconvertir, décongestionner, diversifier, revitaliser,

développer, ou tout cela à la fois, dans un esprit de durabilité. Au Québec, cette attitude des gouvernements fédéral et provincial s'est manifestée depuis les années 1960, d'abord avec le programme ARDA (Aménagement rural et développement agricole) et ensuite dans d'autres types d'interventions. Par ailleurs, les politiques adoptées ont suscité beaucoup de critiques suite à leur inefficacité à répondre favorablement selon le souhait de la population bénéficiaire. C'est dans cette logique que nous nous proposons dans cette section de la thèse, d'analyser quelques éléments des politiques de développement régional en les comparant à ceux qui ont fait du Québec ce qu'il est maintenant.

Historiquement, pour explorer et exploiter le territoire québécois, le gouvernement, relativement interventionniste, a dirigé les multiples acteurs vers des buts et des objectifs généraux dans le but de maximiser les retombées de toute nature et de minimiser les coûts en matière de ressources. Cette orientation était accompagnée par des mesures incitatives, coercitives et parfois indicatives. Cinq grandes stratégies<sup>28</sup> territoriales furent adoptées dans le cadre des interventions du gouvernement pour explorer et exploiter le Québec (Proulx, 2002). La première consiste à l'octroi de bassins de ressources naturelles. Dans le but d'occuper le territoire, de créer de la richesse nationale et de faire démarrer les processus de croissance économique en divers lieux et zones du Québec, des concessions territoriales furent offertes à des compagnies, des seigneuries, des nobles. On offrit des droits de coupe à des forestiers, des lots à des colons et des systèmes hydrographiques complets à des industriels.

La seconde stratégie québécoise fut la construction d'infrastructures de transport et de communication (aéroports, ports, routes, etc.) et d'équipements publics dans la défense, l'éducation, la santé, l'eau, les loisirs, le communautaire, etc. La troisième stratégie se réfère à la gestion publique de

---

<sup>28</sup> Nous définissons la stratégie comme l'art de faire converger des moyens pour atteindre les buts et les objectifs fixés.



biens, services et mesures gouvernementales au niveau des territoires du Québec. Rappelons ici la création des villes, des paroisses, des comtés, des cantons, des municipalités, des régions administratives et des MRC pour permettre une bonne gestion territoriale. Cette stratégie fut accompagnée par des efforts effectués pour favoriser la démocratie, l'efficacité, la justice sociale et la cohérence administrative.

Avec le phénomène naturel de polarisation, la quatrième stratégie préconise la concentration territoriale des activités en certains lieux ciblés. On a créé des lieux et favorisé leur croissance pour que celle-ci rayonne. La dernière stratégie appliquée par le Québec concerne l'interaction entre les acteurs territoriaux du développement. Le gouvernement encouragea des coopératives, des chambres de commerce, des clubs et des associations pour le bon fonctionnement des regroupements. Il eut création des conseils locaux, régionaux et des comités formels pour faciliter les actions du secteur public. On forma des animateurs de développement pour favoriser la réussite des projets.

Considérant ces cinq stratégies, la prochaine politique territoriale du Québec pourra s'orienter en fonction des cinq éléments suivants. En misant sur ses bassins de ressources, le gouvernement peut encore les octroyer pour créer de la richesse à court et à long terme. Le second élément à considérer est le vaste territoire québécois qui mérite d'être aménagé et entretenu par des infrastructures et des équipements. Le troisième est de reconsidérer le rôle de pôles de développement que jouent les agglomérations urbaines. Ces dernières devraient être renforcées pour qu'elles puissent diffuser dans leur hinterland respectif. Le quatrième élément concerne les découpages territoriaux. Ceux-ci sont un enjeu important dans l'harmonisation entre différents niveaux de subdivisions administratives. Le dernier serait de trouver un moyen d'interaction qui aille au-delà des réseaux en place en mettant l'accent sur l'insertion des milieux exclus dans les pratiques régionales de planification. Il s'agit d'offrir la formation dans le but d'habiliter les secteurs exclus pour qu'ils puissent bénéficier des effets multiplicateurs de la conversion économique.

Afin de mieux orienter notre contribution sur la politique territoriale au Québec, cette section est divisée en deux parties. La première concerne la politique territoriale de la ruralité. Celle-ci tire ses origines dans les pactes ruraux signés entre le gouvernement du Québec avec différents partenaires notamment la Solidarité rurale du Québec. La seconde partie concerne la politique territoriale régionale.

#### 1.8.2.1 Pour une politique territoriale de la ruralité

Les grands éléments cités précédemment concernent tous les niveaux territoriaux du Québec pour que l'action de l'État à l'échelle des problématiques territoriales puisse être efficace. C'est dans cette perspective qu'on trouve les pactes ruraux qui s'inscrivent dans la logique fonctionnelle et administrative de gestion gouvernementale (Allie, 2009). Un pacte rural est une entente entre le gouvernement du Québec et les MRC et instances assimilées qui ne sont pas constituées en MRC, mais qui sont couvertes par la *Politique nationale de la ruralité*. Il vise essentiellement à stimuler et à soutenir le développement durable et la prospérité des collectivités rurales, à assurer la qualité de vie de celles-ci et de renforcer leur pouvoir d'attraction, à soutenir l'engagement des citoyens au développement de leur communauté et à assurer la pérennité du monde rural.

C'est dans cette logique qui permet à l'État de poser des gestes structurants au niveau local pour faire émerger et soutenir des projets en accord avec les orientations de sa politique territoriale que fut organisée la *Conférence sur le devenir social et économique du monde rural*. Celle-ci était une occasion de débattre des enjeux socioéconomiques actuels propres au Québec (Paquette,

2000). Ainsi, pour faire une critique de la politique territoriale rurale, nous nous référons à trois documents qui sont à l'origine de la *Politique nationale de la ruralité au Québec*, document publié par le gouvernement le 6 décembre 2001. Les trois documents sont les suivants : *Avis pour une politique gouvernementale de développement rural* (Solidarité rurale du Québec et al, 1999), *Cadre de référence pour une occupation dynamique du territoire rural* (Ministère des Régions, 1999), et *La politique de la ruralité au Québec, l'heure des rendez-vous* (Solidarité rurale du Québec, 2000).

C'est à partir de la *Conférence sur le devenir social et économique du monde rural* en mars 1996 que les acteurs avaient produit ces documents qui par ailleurs se complètent mutuellement et apportent une cohésion qui a abouti à la publication de la *Politique nationale de la ruralité au Québec*. Nous nous proposons d'évoquer certains éléments qui ont fait l'objet de critique et d'amélioration. Ainsi, le premier point concerne la régionalisation et la décentralisation.

### ***La régionalisation et la décentralisation***

En 1963, le Bureau d'aménagement de l'Est du Québec (BAEQ) proposait deux solutions aux problèmes de développement régional : la décentralisation politique et administrative, et la consolidation d'un appareillage déconcentré. La première proposition, n'ayant pas été retenue, suscite dès lors des débats qui attirent notre attention. Elle suggère une révision du partage des pouvoirs de l'État avec les collectivités territoriales. Cela implique la réorganisation et l'unification des divisions territoriales pour les rendre appropriées à l'exercice de la démocratie de représentation et de participation. Ainsi, en définissant le rôle de l'État comme rassembleur, la décentralisation donne une existence politique

aux collectivités territoriales locales et régionales en périphérie comme en territoire urbain. Cela donne des gouvernements élus dotés de pouvoirs et de ressources autonomes, de mécanismes de péréquation équitables et de participation citoyenne et d'une représentation véritable au niveau national.

Cette proposition du BAEQ est à la une des débats sur le développement régional au Québec. Un écho de ce débat s'est d'ailleurs fait entendre dans la mise en place de la politique de la ruralité. Ainsi, dans le *Cadre de référence* émanant du ministère des Régions, la politique de la ruralité veut harmoniser les mesures gouvernementales de support à l'entrepreneuriat local. Cette politique poursuit les mêmes objectifs que la politique de soutien au développement local et régional. Ici, la MRC n'est pas vue principalement comme espace de planification ou forum démocratique de concertation représentatif et imputable aux citoyens. L'accent est mis sur le partenariat et le réseautage à l'intérieur même des milieux ruraux plutôt que sur le partenariat avec l'État québécois. Cette faille fait que dans l'*Avis pour une politique gouvernementale de développement rural*, les auteurs en provenance de Solidarité rurale proposent d'aller au-delà et mettent de l'avant un projet global de décentralisation.

En matière de décentralisation, le document de Solidarité rurale du Québec intitulé *La politique de la ruralité* propose deux éléments. Le premier concerne les actions des gouvernements fédéral et provincial dont il s'agirait d'harmoniser les lois, les programmes, les règlements, les normes, les pratiques administratives et les modes d'intervention dans les secteurs qui les concernent ensemble. En plus, ces deux paliers de gouvernement devront s'engager pour favoriser une meilleure concertation entre eux. Le second élément concerne l'octroi des contrats. Les auteurs de ce document proposent

que l'on accorde la primauté à l'institution ou à l'organisme le plus apte à fournir un service public adéquat et au meilleur coût.

En conclusion pour ce premier point sur la régionalisation et la décentralisation, il est reproché aux auteurs du *Cadre de référence* de refuser de mettre en place une structure démocratique régionale disposant de pouvoirs et des moyens susceptibles de lui permettre de gérer ses politiques et ses services. Ces auteurs ne proposent pas de modification afin de favoriser la décentralisation du pouvoir politique. Le document *La Politique de la ruralité* de Solidarité rurale plaide pour une certaine mesure de décentralisation en suggérant, étant donné le contexte des fusions municipales, l'intégration des élus locaux au processus de décision et la mise en place des outils de sensibilisation et de formation qui leur permettront de devenir des agents de gouvernement dans leur propre communauté. En donnant aux ruraux les pouvoirs et les moyens de régler eux-mêmes leurs problèmes, on espère que toutes les dimensions de ces problèmes seront analysées et résolues. En ne proposant rien de précis concernant la décentralisation, le *Cadre de référence*, un document produit par le gouvernement, affiche un manque de vision qui se reflète dans la timidité de son projet politique.

Sans répondre favorablement aux propositions des différents partenaires ruraux demandant la décentralisation, la première *Politique nationale de la ruralité au Québec* publiée par le gouvernement le 6 décembre 2001 présente un bilan positif qu'on attribue à l'existence d'un ensemble d'instruments cohérents et à l'expérimentation d'une approche de développement qui s'est révélée structurante pour les collectivités rurales (Solidarité rurale du Québec, 2009). Néanmoins, les mêmes revendications persistent encore malgré ce

succès (Richard, 2006 ; Bouchard, 2009<sup>29</sup>). C'est pourquoi, en 2006, le gouvernement du Québec a invité ses partenaires ruraux à analyser cette première politique afin de proposer une seconde Politique nationale de la ruralité.

### ***La gestion des ressources et économie territoriale***

Pour un observateur comme Roméo Bouchard, on assiste à un effondrement du secteur des richesses naturelles dans les régions périphériques qui est attribuable à un mode de gestion strictement colonial. La situation s'aggrave davantage par le fait que la perte du pouvoir et de l'autarcie des petites collectivités accroît l'aide de l'État. Celui-ci essaie de les maintenir en vie grâce à divers programmes. Cela entraîne la dépendance, alors que la décroissance est manifeste mais non irréversible. À ce constat, Bouchard propose deux solutions. La première veut que la politique de développement régional et d'occupation du territoire passe par une reconnaissance des collectivités et de leur statut politique, une décolonisation de la gestion et des ressources et des économies régionales. Cette solution est reliée à la question de la décentralisation soulevée précédemment. Sa deuxième solution est d'apprendre à vivre et à se développer à partir des ressources naturelles et humaines du territoire, à les faire gérer par les Québécois en partenariat avec les collectivités territoriales. Cela implique de réviser complètement le régime forestier, minier et agricole ; de penser une façon québécoise de gérer les ressources de la mer, les ressources en eau, les ressources énergétiques, les écosystèmes et le patrimoine. Cette solution implique aussi une nouvelle

---

<sup>29</sup> Roméo BOUCHARD, 2009, *Pour une politique territoriale : les régions*, Québec solidaire, <http://programme.quebecsolidaire.net>. Pour M. Bouchard, la crise actuelle s'explique en grande partie par une concentration excessive de la richesse produite. Les régions périphériques sont des victimes parce que leurs ressources naturelles sont pillées. La solution passe par le contrôle de la gestion de ces ressources par les communautés régionales en partenariat avec l'État québécois.

approche économique centrée sur le respect de l'équilibre des écosystèmes, une économie territoriale par opposition à la délocalisation et à la monétarisation du libre-échange actuel. Une telle gestion entraîne l'inséparabilité de l'économie et de l'écologie.

Le constat de Bouchard est similaire à celui de l'*Avis pour une politique gouvernementale de développement rural*. Selon les auteurs de ce document, le *Cadre de référence* n'évoque pas la concentration de la production, de la transformation, des personnes et des services autour des centres urbains comme le facteur qui explique une grande partie des problèmes du monde rural. Animées par le gain, les entreprises s'installent indépendamment de la volonté de l'État québécois. Celui-ci n'a aucun contrôle sur la localisation des entreprises. Étant donné que le gouvernement ne propose aucune solution pour réduire les effets pervers de la concentration et la perte d'emplois qu'elle engendre, l'*Avis* propose une solution proche du respirateur artificiel, c'est-à-dire l'aide inconditionnelle de l'État sans laquelle l'effondrement est inévitable. Ainsi, le gouvernement devrait s'engager à financer les initiatives et les projets favorables à la mise en valeur des usages multiples du territoire, surtout des projets qui réussissent à développer des filières de production entièrement localisées en milieu rural. En plus, on peut envisager l'instauration des incitatifs financiers pour favoriser la transformation des ressources dans leur milieu d'origine. Dans cette perspective, il faudrait que les ruraux trouvent leur compte dans l'exploitation des ressources premières en encourageant par exemples les entreprises à s'installer là où sont les matières premières. À cette idée s'ajoute celle de créer de nouveaux centres de recherche et de formation liés aux productions agricoles, forestières, minières et maritimes pour garder les jeunes diplômés en région.

Face à une économie locale et régionale qui s'effondre, la seule démarche possible est celle d'une prospective qui doit faire place à de nouveaux modes de production et de développement. Si l'on s'inspirait du Pays basque espagnol et de la Finlande (Solidarité rurale du Québec, 2009 : 36), la question démographique dans les milieux ruraux pourrait être résolue d'une façon qui encourage le développement économique. Par ailleurs, même si l'on ne peut sous-estimer les capacités intrinsèques des collectivités à réagir face à un effondrement tel que connu par les milieux ruraux québécois, l'aide de l'État demeure importante pour accompagner le dynamisme des milieux en déclin.

#### 1.8.2.2 Pour une politique territoriale efficace<sup>30</sup>

Les gouvernements fédéral et québécois ont une longue tradition d'intervention en matière de politiques régionales au Québec. Mais, les défis ne cessent de se complexifier. Au jeu de puissantes tendances comme l'urbanisation, l'industrialisation agricole et rationalisation du secteur des ressources naturelles, s'ajoutent des enjeux multiples : taux de chômage élevé surtout chez les jeunes, faible revenu par habitant, dépendance envers les transferts, diminution de la population, etc. Martin et Joanis avancent que l'« échec » que représente la moindre performance des régions ressources « ne semble pas tant résider dans le design des politiques elles-mêmes que dans les forces économiques irrésistibles » (Martin et Joanis, 2005 : 32) qui s'exercent sur ces régions, au point où l'impact des politiques régionales sur le développement des régions devient mineur (Polèse et Shearmur, 2002). Ce constat vient du fait que les régions les plus éloignées qui dépendaient de leurs ressources naturelles pour se développer n'ont pas sensiblement amélioré leur position relative au cours de la dernière décennie. Malgré différentes approches

<sup>30</sup> Ces informations sont tirées de Marcelin JOANIS et Fernand MARTIN, 2005, *La dimension territoriale des politiques de développement économique au Québec : enjeux contemporains*, Montréal, CIRANO.



pour relever les défis, ces régions n'ont pas suivi le rythme de croissance économique des régions métropolitaines tant au Québec qu'ailleurs dans le monde. Ainsi, quatre principes sont à considérer pour une réflexion sur la conception des politiques territoriales au Québec.

Le premier principe consiste à reconnaître que certaines disparités sont acceptables et que les moyens des politiques régionales sont limités. Dans cette optique, la politique territoriale doit être conçue de manière à accompagner la reconversion industrielle des économies en difficulté au lieu de soutenir des industries moribondes. Le second principe tire ses origines dans la performance économique des ensembles urbains. L'idée est de renforcer les villes et non les milieux ruraux parce que depuis l'avènement de la nouvelle économie et du libre-échange, l'économie devient l'affaire des villes et de leurs zones adjacentes. Cela peut se faire en exploitant les économies d'agglomération, en favorisant les activités de liaison et de transfert de technologie entre les entreprises et les universités, en renforçant les institutions politiques des centres urbains et leurs ressources financières et en appuyant la création d'organismes de développement économique à l'échelle des centres urbains et de leurs zones d'influence.

Le troisième principe consiste à encourager la mobilité professionnelle et géographique des individus. Il découle de la croissance de la concurrence qu'impose le nouvel environnement économique des régions. Cette nouvelle réalité veut que les individus et les entreprises soient mobiles au sens géographique et en ce qui a trait à la mobilité professionnelle qui englobe l'acquisition de connaissances et de nouvelles technologies, les capacités d'adaptation à un marché du travail en mutation, etc. Ainsi donc, toute politique territoriale doit favoriser l'acquisition de capital humain par les individus en améliorant la qualité des institutions de haut savoir en région et en

encourageant les individus à poursuivre des études dans les grands centres ou à l'étranger. En région, elle doit aussi mettre l'accent sur l'attraction des nouveaux diplômés par le dynamisme régional et par certaines mesures régionales spécifiques. Le quatrième principe se réfère au recours systématique à l'analyse économique des projets, c'est-à-dire à l'évaluation économique des projets pour justifier les subventions, prêts et programmes gouvernementaux. Cela doit se faire avant, pendant et après le projet.

Ces quatre principes montrent les nouvelles tendances pour mieux s'adapter à la mondialisation de l'économie, une mondialisation qui ne cesse d'apporter de nouveaux défis. Ceux-ci demandent des solutions adaptées c'est-à-dire la capacité collective d'appropriation des enjeux et des défis territoriaux reliés à l'aménagement, à la gestion publique de programmes, de biens et de services, ainsi qu'à la promotion du développement culturel, social et économique (Proulx, 2008). Cette section nous a permis de faire un tour d'horizon sur la régionalisation et la décentralisation, sur la gestion des ressources et l'économie territoriale dans le cadre des débats actuels de la politique territoriale au Québec. L'efficacité de celle-ci dépend de la façon de s'y prendre vis-à-vis des tendances économiques en cours. Ces tendances permettent de réfléchir sur des grands principes pouvant régir toute politique de développement régional. C'est dans cette perspective qu'est né le projet ACCORD.

### 1.8.3 Le projet ACCORD<sup>31</sup>

Le projet ACCORD (Action concertée de coopération régionale de développement) a été lancé en avril 2002 par le Conseil des ministres du

<sup>31</sup> Les informations sont tirées de deux sources : 1) le site du Ministère de développement économique, Innovation et Exportation, <http://www.mdeie.gouv.qc.ca/index.php?id=2467>; 2) Pierre-Paul PROULX, 2002, «Développement régional ACCORD : origine et caractéristiques», dans *Action nationale*, Vol. 92, n° 9-10, novembre-décembre, pp. 51-64.

gouvernement du Québec. Inspiré par le contexte changeant de la mondialisation économique, il vise à assurer le dynamisme durable<sup>32</sup> des économies régionales. La question de départ était de savoir comment peut-on faire face aux défis de la compétition économique mondiale et de l'innovation dans une situation d'internationalisation des échanges commerciaux et des marchés.

En cherchant le développement durable, l'innovation et les ressources humaines qualifiées gagnent de plus en plus d'importance dans un contexte où l'on veut s'assurer du dynamisme durable des économies régionales. Dans ce sens, les promoteurs de ce projet font appel à la capacité des entreprises d'innover, de s'adapter en permanence aux mutations économiques et aux changements technologiques, de se mobiliser et de se démarquer dans un domaine spécifique. Ainsi, chaque région est appelée à développer une image de marque, à rehausser la qualité de vie de leur lieu et à relever le défi de la mondialisation. Cet appel fait partie des cinq objectifs principaux du projet ACCORD :

- positionner les régions du Québec comme siège de compétences industrielles spécifiques reconnues en Amérique et dans le monde;
- accroître la productivité et l'emploi en misant sur l'innovation et l'exportation;
- identifier des projets économiques concrets structurants dans les régions du Québec;
- identifier des projets collectifs de nature à améliorer la qualité et la vitalité des milieux de vie dans les régions du Québec; et
- favoriser le développement de réseaux industriels intra- et interrégionaux.

Considérant ces objectifs, le projet ACCORD présente des similitudes avec

---

<sup>32</sup> Le dynamisme durable et le développement durable sont des notions qui sont utilisées par les concepteurs du Projet ACCORD. On les retrouve dans l'article de Xavier FONTENEAU du Ministère du développement économique et régional et de la recherche (MDERR) intitulé «Les créneaux d'excellence des régions dans la compétition mondiale : le Projet ACCORD».

d'autres projets du même genre à travers le monde. Citons par exemple les clusters (Autriche, États-Unis, Finlande, Royaume-Uni, etc.), les districts industriels (Italie), les systèmes productifs locaux (France). L'idée de base étant la même, l'application diffère d'un pays à l'autre. En Europe, les gens sont regroupés au sein de Chambres régionales de Commerce et d'Industrie. Au Québec, le projet ACCORD démarre dans les régions avec la constitution du comité régional ACCORD. Ce comité est composé d'acteurs locaux : des entrepreneurs privés, des entrepreneurs civiques (universités, centres de recherche, etc.), un représentant de la Conférence des élus (CRÉ) et un représentant régional du MDERR. Ce groupe ainsi constitué se donne une lecture commune du secteur d'activités de leur région, de son potentiel et de ses faiblesses. Il définit une stratégie à long terme pour répondre aux défis de la mondialisation. Grâce aux études et analyses menées dans ses régions, le comité identifie quatre éléments :

- les créneaux en croissance susceptibles de positionner la région comme leader nord-américain ou mondial;
- les créneaux pour lesquels la région peut être un associé avec d'autres régions possédant des atouts complémentaires;
- des créneaux émergents ayant un fort potentiel de croissance et pour lesquels la région estime pouvoir assurer à terme un rôle de leader; et
- des créneaux en évaluation dont la région souhaite évaluer ultérieurement le véritable potentiel de croissance au niveau mondial.

Les créneaux identifiés par le comité régional ACCORD sont soumis à la décision du Conseil des ministres et consignés dans une entente de principe ACCORD signée par le gouvernement du Québec, la SGF et le comité régional ACCORD. L'entente de principe permet d'enclencher l'étape des études de tendances, de positionnement sur les marchés et d'étalonnage international. Ensuite vient la préparation d'une stratégie et d'un plan d'action pour chacun des créneaux d'excellence. La finalité de cette étape est de développer une vision d'avenir du créneau et des objectifs à long terme (10 à 15 ans), à bâtir

une stratégie de mise en œuvre et à préparer un plan d'action (0 à 5 ans) comportant des actions et des projets concrets de développement.

À la différence des autres politiques territoriales, le projet ACCORD repose sur la notion d'excellence et sur la construction progressive de systèmes de production pour assurer un développement durable des économies régionales. Cela permettrait aux régions québécoises d'être compétitives sur le plan nord-américain et mondial par l'identification et le développement de créneaux d'excellence dans chacune des régions du Québec.

## **1.9 Les disparités économiques territoriales au Québec**

### **1.9.1 Définition du concept de disparité**

Nous entendons par disparité l'existence d'écarts marquants entre des choses que l'on compare. Dans notre étude, nous comparons les MRC et villes du Québec dans le cadre de leur intégration économique continentale. Dans ce cas, la disparité est l'écart constaté dans la façon dont se traduit l'ouverture des frontières nationales, plus particulièrement les différences marquées pouvant exister entre les MRC et villes considérées en ce qui concerne la répartition des investissements étrangers et la valeur exportée.

Remarquons que le concept de disparité est souvent utilisé à la fois pour entretenir des courants d'opinions en faveur de certaines revendications et comme une réalité mesurable (Séverac, 1959 : 161). On ne peut le chiffrer qu'à partir de critères partiels et assez conventionnels et par référence à des étalons souvent peu précis. Dépendamment des critères et de la manière de les mesurer, les classements que l'on peut faire des MRC et villes québécoises (pour notre cas d'étude), sont assez variables. Certaines MRC et villes arrivent régulièrement en tête ou en queue. Ainsi, le choix des indicateurs dépend non seulement de l'objet d'étude mais aussi de la disponibilité des données.

Nous présentons cette section à partir des facteurs économiques qui sont responsables en partie de la diversification de notre sujet d'étude. Cela se fait en considérant deux périodes, avant l'Accord de libre-échange et après. Nous disons « en partie » parce que nous nous limitons à l'exportation et aux investissements directs étrangers dans ces deux périodes.

## 1.9.2 Avant l'Accord de libre-échange

### 1.9.2.1 Les territoires les plus dynamiques

Plusieurs études sur la dynamique des MRC (1982-1990) montrent que chaque milieu est particulier (Proulx, 1991 : 35). Cela engendre des difficultés pour le gouvernement d'appliquer une politique générale de développement régional. Cette dynamique, qu'elle soit culturelle, sociale ou économique, n'est pas égale dans l'espace québécois. Ceci montre qu'il existe d'importantes disparités entre ces territoires. Nous mettons l'accent ici sur le dynamisme en général (aspects culturel, social et économique) en nous référant aux travaux de recherche du Groupe de recherche et d'intervention régionales (GRIR) dirigés par Marc-Urbain Proulx (novembre 1991 et janvier 1994).

Pour déterminer le niveau du dynamisme des territoires au Québec dans la période 1982-1990, les écarts entre les sept indicateurs ont été utilisés. Il s'agit de :

1. la création de nouvelles organisations collectives (groupes sociaux, groupes d'intérêt, services communautaires, syndicats, coopératives) ;
2. la spatialisation d'organisations publiques (CLSC, Travail-Québec, Travail-Canada, Commissions scolaires) ;
3. la création d'organisations formelles et informelles d'animation économique (Corporation de développement, Motel industriel, Agent de développement rural, Comité local pour l'emploi, Comité d'aide au développement des collectivités, Centre d'aide à l'entreprise, Comités sans suivi, Comités avec suivi) ;

4. la création de nouveaux services publics (Loisirs, Culture, Évaluation foncière, Tourisme, ...);
5. l'implantation ou le départ de grandes entreprises ;
6. la création de services privés à l'entreprise ; et
7. la création de PME.

Les résultats montrent qu'effectivement les inégalités entre les MRC (95) québécoises sont évidentes. En déterminant cinq catégories de dynamisme territorial (Très dynamique, Bien dynamique, Dynamique, Peu dynamique et Pas dynamique), ces indicateurs socio-économiques permettent de distinguer certaines causes classiques notamment l'implantation d'une grande entreprise ; les concentrations d'activités, industries, tertiaire moteur, etc.; la distance des matières premières, des marchés, des pôles ; la dotation en ressources naturelles, construites, humaines, ... Certains facteurs plus humains et plus culturels interviennent aussi pour expliquer le dynamisme territorial des MRC en considérant par exemple les premier, troisième et septième indicateurs.

Selon ces indicateurs, quatre territoires sont très dynamiques : Québec, les Collines-de-l'Outaouais, Deux-Montagnes et Thérèse-De-Blainville. Cette étude n'a pas pris en considération le commerce extérieur ni les investissements directs étrangers comme facteurs de dynamisme territorial. Cette thèse considère ces inégalités en les projetant dans le contexte d'intégration continentale pour voir lesquels de ces territoires exportaient plus que les autres.

#### 1.9.2.2 Les exportations<sup>33</sup>

Pour mieux traiter ce point, nous proposons de comparer les données des exportations du Québec de 1981, 1983 et 1989 vers les États-Unis. Cela nous

---

<sup>33</sup> Ces informations sont tirées dans la revue *Commerce international du Québec* publiée par l'Institut de la statistique du Québec, collection l'économie. Notons que les auteurs ne précisent pas les régions exportatrices du Québec. Cela aurait pu nous aider à illustrer les disparités entre ces régions sur la base des exportations du Québec pendant la période 1981-1988.

permet d'estimer l'évolution de ces exportations. Nous parlons aussi des produits exportés et finalement, de la destination de ces produits.

En 1981, les exportations du Québec vers les États-Unis sont estimées à 9,8 milliards de dollars. Elles vont baisser à 9,2 milliards de dollars en 1982 à cause de la chute des exportations de minerais, concentrés et déchets de fer, d'automobiles et de châssis, et de pièces et moteurs d'avions. Elles vont augmenter à 10,42 milliards de dollars en 1983 pour atteindre 17,0 milliards de dollars en 1989. En comparant la valeur totale des exportations pour les mêmes années, on remarque que la part des États-Unis reste de loin supérieure au reste du monde. En 1981, les exportations totales du Québec sont estimées à 15,07 milliards, mais chutent à 14,38 milliards en 1982. En 1983, elles remontent à 15,00 milliards et continuent de croître à 22,6 milliards en 1988 pour atteindre 23,3 milliards en 1989 l'année d'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange.

Du côté mexicain, la progression des exportations québécoises est lente. En 1981, la valeur des exportations vers le Mexique était de 224,08 millions de dollars. Elle va baisser jusqu'à 49,43 millions en 1986 pour remonter à 67,90 millions en 1987. Ce chiffre augmente à 109,84 millions en 1989 alors qu'en 1988 il a chuté à 44,74 millions. L'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange pourrait expliquer en partie cette remontée des exportations québécoises vers le Mexique alors que ce pays n'était pas encore membre. Depuis, la progression continue de ces exportations a atteint 670,99 millions en 2007.

Tous les produits d'exportation sont répartis dans neuf grandes catégories : les métaux, produits en métal et produits minéraux et métalliques ; le bois, produits du bois et papiers ; matériels de transport ; matériels électriques, équipements et matériels de communication ; produits chimiques et pétrochimiques ; machines et outillage ; produits alimentaires ; textiles et habillement ; et les produits divers. Parmi les produits exportés vers les États-



Unis dans les régions de l'Atlantique, du Centre Nord-Est, de la Nouvelle-Angleterre et de la Côte Sud-Est citons le papier d'impression, l'aluminium et ses alliages, le cuivre et ses alliages, la pâte de bois, le meuble, les tubes électroniques, l'électricité, les semi-conducteurs, les produits de la construction aéronautique (pièces, moteurs et avions). Pour ce qui est du Mexique, on y exporte du papier journal et des avions entiers avec moteurs.

#### 1.9.2.3 Les investissements directs étrangers

La répartition des investissements étrangers aussi montre des disparités entre les régions québécoises. Selon l'Institut de la statistique du Québec<sup>34</sup>, en 1981, ces investissements sont estimés à 12,2 milliards de dollars. Ils vont augmenter à 26,7 milliards en 1988 et atteignent en 1989 28,5 milliards. Entre 1981 et 1988, le taux de croissance de ces investissements est estimé à 1,2 % par an. Avec la signature de l'accord, le chiffre a plus que doublé par rapport à 1981.

Considérant ces trois années (1981, 1988 et 1989), la répartition de ces investissements sur les territoires du Québec est inégale. En 1981, le Québec comptait neuf régions administratives. Celles qui attiraient ces investissements selon leur ordre d'importance étaient : Montréal, Québec, Saguenay-Lac-Saint-Jean, Trois-Rivières, Abitibi, Estrie, Outaouais, Côte-Nord et Bas-Saint-Laurent. En 1988 avec la création d'autres régions administratives, le nombre de celles-ci augmente à seize. Les disparités apparaissent encore. Montréal, Montérégie et Québec attirent plus d'investissements que d'autres régions. La région de Saguenay-Lac-Saint-Jean se trouve à la septième position alors que le Bas-Saint-Laurent, la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine et le Nord-du-Québec sont moins attrayantes pour les investisseurs. Ce même positionnement apparaît en 1989.

<sup>34</sup> ISQ, 2000, *Investissements privés et publics, Québec et ses régions. Données réelles 1976-1997*, Éditions 2001, cédérom.

Plusieurs facteurs peuvent expliquer ces disparités quant à la répartition des investissements privés. Cette répartition dépend des atouts de chaque région. Nous parlons de ces éléments susceptibles d'attirer les investissements dans la section 2.1.3.3 Les facteurs d'attractivité territoriale des IDE. Ce sont ces facteurs qui nous poussent à croire que l'égalité des territoires ne peut exister. Il y aura toujours des inégalités à cause de la redistribution des facteurs favorables à l'attractivité. Cette même réalité apparaît dans la période qui a suivi la signature de l'Accord de libre-échange.

### 1.9.3 Après l'Accord de libre-échange

#### 1.9.3.1 Les exportations

Dans cette section, nous nous référons aux études de Daniel Schwanen (1993) et de Gilles Duruflé et Benoît Tétrault (1994) pour confirmer que les exportations ont augmenté grâce à l'Accord de libre-échange. Nous présentons aussi l'évolution de la valeur exportée du Québec depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1989, date de l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Comme dans la période d'avant cet accord, nous présentons aussi les produits à destination des États-Unis et par la suite, du Mexique ; et les territoires les plus exportateurs du Québec. À cause de la confidentialité des données, nous nous limitons aux données régionales et non à celles des MRC.

L'étude de Daniel Schwanen (1993) sur l'évolution du commerce bilatéral entre le Canada et les États-Unis nous montre que l'Accord de libre-échange est à l'origine de l'augmentation des exportations entre ces deux pays. En répartissant les produits échangés en deux catégories (soit les produits libéralisés, c'est-à-dire ceux pour lesquels les tarifs douaniers ont été abaissés du fait de cet accord, et les produits non libéralisés, c'est-à-dire tout autre produit à l'exception des produits pétroliers, de l'automobile et des transactions spéciales dont le comportement est particulier et qui sont traités à part), l'auteur arrive aux conclusions suivantes :

1. la période 1988-1992 affiche une nette accélération du commerce bilatéral entre les deux pays par rapport à la période 1984-1988. Cela se confirme pour les produits libéralisés par l'accord tant du côté des importations que de celui des exportations. Cette accélération n'est attribuable qu'à l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange puisqu'elle ne s'explique pas par aucune variable de nature macro-économique.
2. les produits concernés qui sont exportés vers les États-Unis sont les produits à haute valeur ajoutée (équipement de bureau et de télécommunication, machinerie industrielle, etc.). Les produits qui ont souffert de l'accélération des importations sont ceux des secteurs traditionnels (meubles, textiles, habillements, industrie alimentaire).
3. étant donné que l'économie du Québec est sur-représentée dans les secteurs traditionnels et sous-représentée dans les secteurs à haute valeur ajoutée, l'économie québécoise pourrait se trouver largement perdante sous le régime de l'Accord de libre-échange.

Pour confirmer ou infirmer cette dernière conclusion, Duruflé et Tétrault utilisent la même méthode de Schwanen pour étudier l'impact de cet accord sur le commerce entre le Québec et les États-Unis. Cette dernière conclusion de Schwanen a été infirmée par le fait qu'en comparant le solde bilatéral de produits libéralisés entre Canada – États-Unis et Québec – États-Unis, on constate que celui du Québec est nettement positif alors que celui du Canada est quasi neutre. Par ailleurs, même si les secteurs à haute valeur ajoutée ont profité le plus de l'accélération des exportations vers les États-Unis, cette accélération a été plus forte au Québec qu'au Canada. Que disent les chiffres ?

En effet, selon le site d'Industrie Canada, depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange en 1989, les exportations totales du Québec ont augmenté, qu'elles soient destinées aux États-Unis ou au Mexique. Vers les États-Unis, la valeur exportée passe de 17,2 milliards de dollars en 1989 à plus de 52 milliards en 2007. Vers le Mexique, la progression est lente mais

significative avec un taux de croissance annuel de 3,5 %. Elle est de 148,54 millions de dollars en 1990 et estimée à 670,99 millions de dollars en 2007.

Depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange, la valeur des exportations ne cesse d'augmenter malgré une baisse en 1991. Pour les cinq premiers produits par exemple, de 1988 à 1998, le taux de croissance annuelle de la valeur exportée des équipements et matériel de communication est de 19,0 %. Cette valeur passe de 1,0 milliards de dollars en 1988 à 5,7 milliards en 1998. Pour l'aluminium, la croissance est de 5,9 % malgré une baisse en 1996. Les exportations de papier journal affichent un taux de croissance annuel de 1,7 % alors que celles de la vente des avions passent de 258,5 millions de dollars en 1988 à 2,5 milliards en 1998 affichant ainsi le taux de croissance le plus élevé, 25,4 %. Au cinquième rang viennent les exportations d'automobiles qui affichent une faible croissance de 1,6 %. D'autres produits comme les moteurs d'avion, le bois d'œuvre résineux, le matériel et l'outillage, les vêtements et les ouvrages de base en métal vont remplacer le cuivre, la pâte de bois et l'électricité parmi les dix premiers produits d'exportation. Citons aussi les demi-produits en bois, le caoutchouc synthétique et les matières plastiques ainsi que les navires et les bateaux.

Le lieu de destination de ces produits québécois est surtout les trois régions du nord-est américain, c'est-à-dire les régions de la Nouvelle-Angleterre, de l'Atlantique et du Centre Nord-Est. Sachant les produits et leur destination, une question se pose, celle en rapport avec notre problème de recherche : quelles sont les régions les plus exportatrices de ces produits ? Cela sous-entend qu'il y a des régions qui exportent peu ou très peu. Aussi, certaines régions du Québec se démarquent. Par ordre d'importance des exportations, citons : la région de Montréal, de la Montérégie, des Laurentides, du Saguenay-Lac-Saint-Jean, de l'Estrie, de Chaudière-Appalaches, du Centre-du-Québec, de la Capitale-Nationale et de la Mauricie. Cette disparité apparaît aussi pour la capacité des régions québécoises à attirer des investissements étrangers.

### 1.9.3.2 Les investissements directs étrangers

Considérons au hasard les données de trois années (1998, 2002 et 2006) fournies par l'Institut de la statistique du Québec<sup>35</sup> sur les dépenses en immobilisation et en réparation du secteur privé. La situation d'avant l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange se répète malgré quelques différences.

En 1998, ces investissements étaient estimés à 32,5 milliards de dollars. Ils vont augmenter à 38,9 milliards en 2002 et à 48,4 milliards en 2006. La répartition de ces investissements n'a pas été égale pour les dix-sept régions du Québec. Comme dans la période entre 1981 et 1988, les régions qui attirent plus ces investissements sont Montréal, la Montérégie et les Laurentides. Celles qui attirent très peu sont le Bas-Saint-Laurent, le Nord-du-Québec et la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine. Entre ces deux groupes, on trouve Laval, l'Estrie et l'Outaouais qui attirent moyennement.

Partant de l'observation avant et après l'Accord de libre-échange, nous pouvons avancer l'hypothèse selon laquelle une région qui attire plus et exporte plus est intégrée dans les marchés nord-américains. Par contre, celle qui se trouve au bas de l'échelle sera moins intégrée. Cela nous permet de parler des échanges commerciaux du Québec sur les plans interprovincial et mondial. Le but de cette section est de comprendre l'intégration économique du Québec dans les marchés locaux et mondiaux. Cela permet aussi de voir comment la géographie économique du Québec a changé.

---

<sup>35</sup> <http://www.bdso.gouv.qc.ca/pls/ken/ken263...>

#### 1.9.4 Les échanges commerciaux du Québec

##### 1.9.4.1 L'intégration interprovinciale

Les travaux qui cernent l'impact de l'ALÉ et de l'ALÉNA sur le commerce interprovincial en Amérique du Nord ou plus particulièrement au Canada sont très peu nombreux (Helliwell, 1996 ; Anderson et Smith, 1999). De même, les études de l'impact de ces accords sur les échanges commerciaux intraprovinciaux sont rares. Celles qui touchent ce sujet parlent du commerce intra-industriel (Côté, 1996 ; Hartung, 1995) et intra-firme (Polèse, 1983).

Par ailleurs, toutes ces études montrent une hausse de la balance commerciale des entreprises. Ce constat est plus marqué en Ontario, en Colombie-Britannique et au Québec. Pour ce qui concerne le Québec, en 1992, les expéditions de biens et services vers les autres provinces canadiennes étaient estimées à 47 % des exportations totales, soit 30,7 milliards de dollars. Ce taux a continué de diminuer jusqu'à atteindre 34,9 % en 1997. Cette diminution ne peut s'expliquer que par les effets de l'ALÉ et de l'ALÉNA. Contrairement à l'Ontario et la Colombie-Britannique qui font plus de commerce intra-industriel avec les États-Unis, le Québec baisse son commerce intra-industriel. L'effet frontière fait que la croissance des exportations québécoises vers le Vermont, le Maine et le Massachusetts augmente chaque année au détriment des autres provinces canadiennes.

Au Canada, les échanges économiques interprovinciaux sont avant tout une relation bilatérale entre le Québec et l'Ontario. Chacune de ces deux provinces constitue pour l'autre, à la fois son principal marché d'exportation et sa principale source d'importation, que ce soit en biens ou en services. Cette interdépendance est plus accentuée pour le Québec dont la majorité des exportations interprovinciales se dirigent vers l'Ontario et que celle-ci constitue la source de plus de 70 % de ses importations interprovinciales. L'Ontario exporte environ 40 % et importe aussi près de 40 % du Québec. Avec le double

passage au libre-échange et la mondialisation des marchés, le Québec recourt aux importations internationales. Sa part relative aux exportations interprovinciales recule de 19,8 % en 1981 à 13,4 % en 1998.

#### 1.9.4.2 L'intégration mondiale<sup>36</sup> du Québec

La libéralisation des échanges a été bénéfique pour le Québec. Lorsque l'ALÉ est entré en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1989 suivi de l'ALÉNA (entré en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1994), les exportations du Québec aux États-Unis ont augmenté annuellement de 10,8 %, celles au Mexique de 11,6 %, celles en Amérique du Sud de 7,1 %, celles en Europe occidentale de 4,8 % et celles aux autres parties du monde de 4,9 %.

Pendant cette même période de 1989 à 1998, les importations ont aussi augmenté annuellement de 7,2 % pour les États-Unis, de 15,9 % pour le Mexique, de 4,4 % pour l'Amérique du Sud, de 5,4 % pour l'Europe occidentale et de 6,7 % pour le reste du monde. Les échanges commerciaux du Québec avec les pays membres de l'ALÉ et de l'ALÉNA ont augmenté considérablement par rapport à ceux effectués avec les pays non membres.

Entre les pays membres de l'ALÉ et par la suite de l'ALÉNA, cette augmentation des échanges commerciaux s'explique par la réduction progressive des tarifs. Avec l'ALÉ, les tarifs américains et canadiens étaient disparus presque intégralement vers le début de 1998. Avec l'ALÉNA, le tarif moyen mexicain est passé de 10 % à environ 2,9 % alors que celui des États-Unis a été réduit de 2,07 % à 0,65 %. Notons aussi que d'autres accords internationaux ont influencé cette réduction des tarifs. C'est le cas par exemple de la Ronde Uruguay, de l'OMC, du GATT (sous l'Accord Multifibre). La part de

<sup>36</sup> Les informations sont tirées des publications de l'Institut de la statistique du Québec notamment, *Commerce extérieur du Québec 1981-1998. Étude spéciale : les effets de l'ALE et l'ALENA sur les économies canadienne, québécoise et américaine*, Québec, 1999, Coll. «l'Économie».

ces accords fait qu'il devient alors difficile de mesurer les effets attribuables exclusivement à l'ALÉNA. Par ailleurs, dans le cadre de l'ALÉNA, on a augmenté les seuils (quotas tarifaires) au-delà desquels s'appliqueraient des tarifs aux exportations canadiennes vers les États-Unis dans le secteur du textile et du vêtement. En 1998, ce tarif est tombé à zéro.

Cette diminution des tarifs se répercute sur le PIB. Entre 1981 et 1998, le PIB aux États-Unis a augmenté de 58 %, de 53 % au Canada et de 38 % au Québec. Celui du Mexique a augmenté de 40 %. Durant cette période, l'augmentation annuelle en pourcentage du PIB par habitant était de 1,77 % aux États-Unis, de 1,25 % au Canada, de 1,23 % au Québec et de 0,013 % au Mexique.

Au-delà de cet aspect positif, l'intégration économique a produit aussi des effets négatifs, notamment l'affaiblissement de la syndicalisation et la diminution des emplois manufacturiers. Cela s'explique par les rôles du commerce international, du changement technologique et des politiques sur l'évolution de l'emploi, facteurs qui ont provoqué la diminution de la demande pour les travailleurs peu qualifiés. Ces facteurs ont aussi contribué à élargir les écarts de rémunération.

L'économie du Québec s'ajuste aussi aux aléas de la mondialisation comme le décrit S. Stevens (1996). De 1984 à 1993, le secteur secondaire était durement touché par la récession de 1990-1991. Par contre, les secteurs comme les communications et les finances, assurances et immeubles ont augmenté leurs parts du PIB. Pendant la même période, les exportations du Québec vers les États-Unis ont augmenté plus rapidement que celles de l'ensemble du Canada. En même temps, les importations ont diminué. Le double passage au libre-échange (ALÉ en 1989 et ALÉNA en 1994) a aussi engendré deux poussées successives dans les exportations. De 1981 à 1998, la part relative des exportations internationales de biens dans le produit



intérieur brut (PIB) réel du Québec double en passant de 14,0 % à 28,0 %. Depuis, la croissance continue.

D'ailleurs, selon le Registre des exportateurs, en 2006, 10 161 établissements québécois ont exporté des marchandises estimées à 70,6 milliards de dollars. C'est une hausse de 2,6 % par rapport à 2005. Cette performance est inférieure à celle de l'année 2000 où 9 932 établissements avaient exporté pour 72,4 milliards de dollars. Entre 2002 et 2005, le nombre d'établissements exportateurs se maintient. Par contre, il baisse en 2006 alors que la valeur exportée augmente. Cette augmentation s'explique par le fait qu'avec l'Accord de libre-échange, les échanges commerciaux entre les provinces canadiennes ont diminué. Mais ils ont augmenté avec les États américains (Andresen, 2009 : 194). Ceci explique en partie les changements de la géographie économique du Québec où l'on constate que les régions ne passent plus par Montréal pour exporter. Elles vont directement à l'international.

Ainsi, grâce à la proximité, les exportations québécoises dans ces États américains ont augmenté entre 1989 et 2001 : Illinois, Indiana, Massachusetts, New Jersey, New York, Ohio, Pennsylvanie et Vermont. Elles ont aussi augmenté en Arizona, Californie, Floride, Georgie, Caroline du Nord, Utah, Virginie, au Kentucky, Minnesota, Tennessee et Texas. En 2006, 76,5 % des exportations québécoises, soit 54,0 milliards de dollars ont été destinées aux États-Unis alors que 7,4 milliards de dollars (10,5 %) l'ont été vers l'Europe. Le Japon a importé du Québec des marchandises valant 1,6 milliards de dollars représentant 2,2 % du total des exportations québécoises. Les exportations vers le Mexique ont atteint 775 millions de dollars (1,1 %) alors que celles vers l'Amérique du Sud ont été de 770 millions, soit 1,1 %. Finalement, dans un regroupement de 195 pays que l'ISQ met dans la catégorie Autres, le Québec y a exporté des marchandises d'une valeur de 6,1 milliards de dollars (8,6 %). Aux États-Unis, 68,7 % de la valeur exportée étaient dirigées principalement vers deux de cinq grandes régions américaines. Il s'agit de la Côte Est regroupant 14 États, du District de Columbia qui recevait 25,2 milliards de

dollars (46,7 %) d'exportations québécoises, et du Centre industriel composé de six États qui recevait des marchandises de 11,9 milliards de dollars, soit 22,0 %.

L'augmentation des exportations québécoises s'explique aussi par une hausse des investissements sous contrôle étranger. Selon le rapport de 2003-2005, il y a prédominance du Canada dans les investissements au Québec. En les excluant, la part des États-Unis était de 73,0 %, c'est-à-dire 5,9 milliards de dollars. Ensuite viennent des investissements sous contrôle européen évalués à 1,8 milliards de dollars, soit 21,8 %. Sous contrôle asiatique, ils ne dépassent pas 0,4 milliards de dollars, représentant 4,4 % du total. Notons qu'en 2002, les États-Unis avaient investi au Québec 4,2 milliards, les Asiatiques 0,8 milliard et les Européens 1,1 milliard de dollars.

Par ailleurs, malgré l'augmentation annuelle des exportations depuis la signature de L'ALÉ et de l'ALÉNA, certaines années connaissent des réductions dans les exportations. C'est le cas de 2007 au second trimestre où les exportations québécoises ont baissé de 2,4 %. De même, en 2008 au troisième trimestre, les exportations québécoises ont connu un léger recul de 0,9 %. Elles diminuent encore de 3,9 % au troisième trimestre de 2009 par rapport à la même période en 2008. Cette diminution affecte aussi les importations.

Considérant l'évolution des exportations, des importations et des investissements étrangers depuis la signature de l'ALÉ et de l'ALÉNA, l'économie québécoise s'adapte et suit les aléas économiques mondiaux malgré certaines différences. Le Québec étant intégré dans l'économie mondiale, ses régions le sont aussi selon les atouts dont elles disposent. Certaines sont plus intégrées que d'autres. Étant aussi composées de MRC, celles-ci sont aussi différemment intégrées les unes par rapport aux autres. Ceci nous permet de dresser un aperçu de l'économie spatiale du Québec pour

comprendre comment certaines MRC qui étaient plus intégrées avant l'Accord de libre-échange ont perdu leur position après cet accord.

#### 1.9.5 Analyse spatiale du Québec

##### 1.9.5.1 Aspect théorique

Pour comprendre l'intégration économique de notre sujet d'étude, nous nous proposons de présenter un aperçu général de la logique spatiale de l'économie québécoise. Dans le contexte d'un espace polarisé, l'hypothèse avancée est que les milieux les plus économiquement développés exportent plus, donc, ils sont intégrés dans les marchés nord-américains. Or, les économies des pays industrialisés connaissent un redéploiement spatial. Pour le cas du Québec, nous supposons que Montréal perd sa position de lieu de forte concentration des activités économiques au profit des régions non centrales (Coffey et Polèse, 1993 ; Polèse et Roy, 1999).

Les écrits au sujet du phénomène de redéploiement spatial des économies des pays riches se divisent en deux groupes. Dans les études empiriques basées sur des systèmes urbains nationaux, on observe l'essor et la concentration du secteur tertiaire supérieur dans les grandes métropoles et l'exode des activités industrielles (manufacturières) vers des zones non métropolitaines ou vers des villes plus petites (Coffey, 1994 ; Henderson, 1988 ; Ingram, 1998). Le second groupe d'écrits s'appuyant sur des études de cas, évoque la renaissance des régions non centrales en référence aux concepts tels que districts industriels, milieux innovateurs, développement local, etc. en insistant sur le rôle moteur des petites et moyennes entreprises (Maillat, 1992, Proulx, 1992, Perrin, 1991).

Ces observations relancent les débats théoriques sur la dynamique spatiale. La littérature sur les modèles d'analyse spatiale évoque deux axes : la perspective positionnelle et la perspective relationnelle. Le premier considère

les établissements humains comme des points à travers l'espace où leur émergence et leur croissance dépendent de plusieurs facteurs notamment la volonté politique et la présence d'un bassin de ressources à exploiter. Le second axe, celui de la perspective relationnelle, vise l'analyse des relations entre divers points dans l'espace.

Dans son article sur la mouvance contemporaine des territoires, Marc-Urbain Proulx (2006 : 4-8) se questionne sur les nouvelles formes territoriales émergentes dans le contexte contemporain du Québec. Passant du modèle de Veltz sur les aires d'activités humaines séparées, interreliées à l'échelle planétaire ou à l'échelle d'un pays, la dynamique spatiale du Québec prend le modèle de Vance aussi bien que celui de Lösch. D'où la conclusion selon laquelle le Québec ne possède pas de modèle général capable de saisir et d'illustrer d'une manière satisfaisante la dynamique spatiale des activités économiques. Cette conclusion vient du fait qu'aucune théorie ne peut expliquer universellement la réalité du développement social, culturel et économique qui se produit dans un lieu ou dans un autre. Ainsi, pour mieux comprendre le développement territorial en un lieu donné, il faut nécessairement les éclaircissements de plusieurs théories, et quelquefois de toutes les théories et de tous les modèles disponibles (Proulx, 2001 : 85).

Par ailleurs, en observant la localisation des industries, la dynamique spatiale des activités économiques peut prendre plusieurs formes selon la taille du pays, sa forme de peuplement, la configuration de sa hiérarchie urbaine et les industries en cause. Ces formes ne peuvent pas toujours respecter la logique du «centre - périphérie». C'est le cas des régions du Québec qui subissent des influences extérieures qui échappent à leur rapport avec Montréal. Ainsi, dans l'étude de Polèse et Roy (1999 : 5) sur la dynamique spatiale des activités économiques au Québec, l'espace québécois a été divisé en six régions en forme de couronnes avec la région métropolitaine de Montréal comme centre. La distance par rapport au centre apparaît comme une variable utile pour comprendre la structure et l'évolution des bases économiques des régions

québécoises. Partant de cette logique, notre cas d'étude se réfère aux trois États américains (Maine, New Hampshire et Vermont)<sup>37</sup> comme centre non pas dans le cadre d'une dynamique spatiale mais plutôt dans le cadre de l'intégration économique où l'avantage économique reste proportionnel à la distance avec le centre, une hypothèse qui sera vérifiée dans le quatrième chapitre. Déjà, on observe que depuis la signature de l'ALÉNA, les territoires québécois limitrophes de la frontière américaine sont devenus beaucoup plus attrayants pour les entreprises qu'auparavant.

En effet, la dynamique spatiale des activités économiques québécoises se complexifie davantage et ne s'explique plus par la dichotomie centre-périphérie et la dualité urbain-rural. Ainsi, pour mieux cerner les modèles qui reflètent la réalité du Québec, rien ne peut valoir une prise en compte adéquate des mouvements spatioéconomiques actuels. C'est dans cette perspective que l'on peut distinguer deux modèles basés sur la centralité (Proulx, 2009 : 181-187). Le premier diffusant des forces centripètes et centrifuges à la fois alors que le second manifeste une faible présence de ces forces en périphérie. Dans celle-ci, la centralité et la hiérarchie s'imposent moins. Cela s'explique par l'accessibilité aux bassins et aux gisements de ressources naturelles. Ces modèles nous amènent à confirmer qu'une nouvelle division spatiale des activités économiques mettant l'accent sur la différence entre les territoires, se situe autour de quatre grandes vocations qui sont : l'extraction, la consommation, la production et l'innovation. En les classant selon le domaine économique dominant, soit les activités primaires, secondaires, tertiaires et quaternaires, on trouve ainsi quatre types de zones économiques émergentes au Québec<sup>38</sup>. Dans la section suivante nous parlons de certaines de ces zones émergentes ou territoires à succès.

<sup>37</sup> En référence aux trois États américains les plus proches du Québec : le Maine, le Vermont et New York.

<sup>38</sup> Notons que les lieux et milieux de petites tailles dans la périphérie nordique du Québec constituent le cinquième type du phénomène spatio-économique. Lire Proulx, Marc-Urbain,

### 1.9.5.2 Quelques territoires à succès au Québec

#### ***Le corridor de La Beauce***

Le corridor de La Beauce est composé de trois MRC : Nouvelle-Beauce, Beauce-Sartigan et Robert-Cliche. Pour comprendre le succès de La Beauce, Danielle Turgeon (1997) et Sylvie Dugas (1999) nous parlent de plusieurs facteurs dont l'esprit d'entrepreneuriat, l'utilisation des technologies modernes dans la production des biens, des programmes de développement adaptés à la région et l'aide des gouvernements fédéral et provincial. La combinaison de ces facteurs donne un résultat tel qu'en 1999 plusieurs entreprises exportaient la moitié de leur production majoritairement aux États-Unis à cause d'un taux de change favorable. Pour ce qui concerne la création d'emploi industriel, La Beauce détenait 25 % du nombre d'emplois de l'ensemble du Québec. Parlant de l'esprit d'entrepreneuriat, Dugas nous apprend qu'il était alimenté par l'esprit d'entraide dans le passé et qu'il l'est aujourd'hui par le phénomène des réseaux. La petite dimension de la région a favorisé cette situation parce que tout le monde se connaît et un climat de confiance existe chez les prêteurs et les sources de financement.

Le succès fulgurant de La Beauce a été à l'origine de la construction d'une *Techno-Beauce* dont le but est de développer des créneaux d'excellence dans chaque territoire des trois MRC pour mieux rassembler les forces susceptibles de favoriser l'établissement de réseaux de sous-traitance et de formation. Cette vision que partagent les responsables du CLD de la région fait partie des politiques communes de développement dans la formation de la main-d'œuvre et la recherche - développement. Ces politiques qui visent le renforcement de l'économie beauceronne permettent d'identifier le principal pôle industriel de chaque MRC, de développer des outils pour améliorer la productivité des

---

2009, «Centre et périphérie, la double logique de l'occupation des territoires au Québec», dans *Organisations et territoires*, Vol. 18, n° 2, pp. 69-78.

entreprises et d'établir des réseaux pour que chaque compagnie profite du savoir technologique le plus récent.

C'est dans cette vision qu'est née Action-Beauce avec le projet *Action PME Beauce*, un programme-pilote d'aide aux entrepreneurs beaucerons pour accroître l'utilisation de la technologie dans le processus de production. Au-delà d'offrir des services d'information technologique, ce programme offre des services d'analyse de besoins de l'entreprise pour ce qui concerne l'achat d'équipements modernes, d'aide aux montages financiers et d'exécution de veille technologique. Ce projet a reçu un appui de 1,4 millions de dollars du gouvernement fédéral.

Cette aide du fédéral est renforcée par d'autres outils tels que le programme québécois des Carrefours de la nouvelle économie, le concept de la Pépinière d'entreprises innovantes de Beauce, le Centre intégré de mécanique industrielle de la Chaudière (CIMIC) et le Service d'innovation et de transfert technologiques pour l'entreprise (SITTE).

Ce programme des Carrefours de la nouvelle économie concerne des entreprises de haute technologie. Des crédits d'impôts de 40 % pour les salaires pendant 10 ans sont donnés aux PME sélectionnées. Quant au programme de Pépinière d'entreprises innovantes de Beauce, citons deux objectifs importants : augmenter le potentiel des produits beaucerons sur les marchés extérieurs et s'assurer de la présence dans la région de sous-traitants à la fine pointe de la technologie. Cette aide précieuse aux promoteurs de projets à haute teneur technologique vise aussi la rétention des cerveaux en Beauce. L'investissement dans l'éducation est un appui à la réalisation d'une *Techno-Beauce*. Ainsi, le CIMIC forme environ 600 ouvriers qualifiés par an depuis 1994 pour les besoins des entreprises de La Beauce. Finalement, le SITTE accorde un soutien technique aux entreprises dont le développement s'oriente vers l'utilisation des nouvelles technologies.

Par ailleurs, pour favoriser le développement des marchés étrangers, la Beauce a été la première région à créer un commissariat à l'exportation, la *Chaudière-Appalaches Export*. C'est dans cette optique que le Technocentre de Saint-Georges a été construit. Ce technocentre comprend un motel industriel qui loge les entreprises en démarrage, un incubateur virtuel composé de 18 firmes conseils qui offrent des services de recherche et développement, de comptabilité, de financement et de marketing aux nouvelles PME, et finalement, un parc technologique pour les firmes actives dans la deuxième et la troisième transformation et en nouvelle économie.

La conséquence de toutes ces politiques de développement régional, adoptées depuis 1994, est l'explosion des investissements dans la MRC Robert-Cliche. Quatre secteurs sont privilégiés : les matériaux composites, le textile, l'imprimerie et le bois. Du côté de la MRC Beauce-Sartigan, c'est le virage vers la nouvelle économie où la diversification de son économie est garante de sa réussite. Reconnue pour ses secteurs traditionnellement forts, c'est-à-dire les produits métalliques, le textile et le bois, plusieurs entreprises de cette MRC ont pris le virage technologique pour augmenter leur productivité. En plus, l'émergence de nouvelles entreprises de haute technologie et de sous-traitance vient renforcer le succès de la MRC Beauce-Sartigan. Dans la MRC de la Nouvelle-Beauce, c'est l'industrie agroalimentaire qui domine. En 1999, les deux tiers des produits transformés provenaient du secteur agroalimentaire et représentaient un chiffre d'affaires dépassant les 900 millions de dollars. Le secteur porcin est en tête de la liste, suivi des secteurs laitier et avicole.

La transformation de l'économie de bras en économie de cerveau fait de la Beauce un territoire à succès. Les autorités régionales et les responsables des CLD ont doté la région d'infrastructures matérielles et immatérielles pour appuyer le virage technologique que connaît cette région qui, par ailleurs, veut calquer son modèle de *Techno-Beauce* à l'image de la technopole créée en Mauricie.



### ***La zone de Sherbrooke***

Les années 1980 et une bonne partie de 1990 ont été maigres pour l'économie de Sherbrooke qui comptait deux universités de bonne réputation, cinq hôpitaux et des bureaux gouvernementaux. Le régime a commencé par la réduction du nombre d'hôpitaux à deux, la fermeture progressive des grandes entreprises, le gouvernement qui se retire par la réduction du personnel et certains ministères ont carrément fermé leurs bureaux pour les transférer à Québec. Cela a eu comme résultat l'augmentation du taux de chômage franchissant la barre des 10 % pour dépasser les 12 %. Considérant cette situation, les responsables de la Société de développement économique de la région sherbrookoise (SDERS) se sont rendu compte que le développement de Sherbrooke passait par la création industrielle.

Spécialisée dans l'industrie du textile et de fabrication de machines à papier, la région de Sherbrooke, malgré la perte de presque 5 000 emplois industriels dans les années 1980, a créé plus de 8 000 emplois. Ce changement vient d'un constat amer. La plupart des entreprises qui ont fermé dans les années 1980 avaient leur siège social à l'extérieur de la région ou à l'étranger. Les fermetures étaient le résultat de la rationalisation. Ainsi, la décision de rationaliser, lorsqu'elle met en balance une usine en terre étrangère et une autre dans la patrie d'origine pour une même entreprise, donne comme résultat que c'est la seconde qui l'emporte alors que la première écope. Donc, quand la décision est prise à l'extérieur, la région est perdante. À partir de ce constat, la vision du développement de la région de Sherbrooke repose sur des PME dont la base de décision est locale. Cela inspire le soutien aux PME locales pour éviter de connaître encore la douloureuse thérapie des années 1980, mais aussi sans négliger des stratégies de promotion internationales.

Pour appuyer cette stratégie, les autorités responsables du développement économique ont créé un fonds d'aide au démarrage d'entreprise et ont investi dans le développement du parc industriel. Cela explique la promotion du

secteur biopharmaceutique dans le développement du *Parc biomédical* autour de l'Université de Sherbrooke (Barcelo, 1999 : B5). C'est dans cette perspective que la région de Sherbrooke s'est dotée, avec l'appui du gouvernement provincial, d'un Centre de développement des technologies de l'information (CDTI)<sup>39</sup> pour renforcer la vocation de haute technologie qu'elle s'est donnée. Les promoteurs de ce centre comptent sur une main-d'œuvre qualifiée dans ce domaine en provenance des Universités de Sherbrooke et Bishop, et des cégeps de Sherbrooke et Champlain. Ainsi, pour le financement des projets, le ministère des Finances travaille ensemble avec le Bureau de développement de la nouvelle économie (BDNE) et a créé les Centres de la nouvelle économie (CNE).

En 2005 déjà, Sherbrooke occupait, selon l'étude menée par la CIBC, le premier rang au Québec et le troisième rang au Canada pour ce qui est de la croissance économique, du développement de l'emploi et de l'activité économique (*Les Affaires*, 2005 : A2). Ces politiques de développement régional mises en place par les responsables de la SDERS sont à l'origine de l'ambition de transformer la zone de Sherbrooke en pôle majeur d'innovation. Pour y arriver, quelques stratégies sont appliquées. D'abord la SDERS lance en 2007 le réseau InnovaXion, un programme de formation pour améliorer la capacité d'innovation dans les PME. Cette formation vise l'amélioration des produits et l'innovation en matière de procédés et de commercialisation. Ensuite, vient le changement de nom. Comme pour dire nouvelle stratégie économique, nouveau nom, la SDERS devient Innovation et Développement économique Sherbrooke (IDES) depuis janvier 2009. En effet, cette ambition de transformer la zone de Sherbrooke en pôle majeur d'innovation ne peut réussir qu'en associant des gens d'expérience dans le domaine du développement économique, d'où le recrutement de Pierre Bélanger comme directeur général de l'IDES. Celui-ci a créé Laval Technopole, la Cité de la biotechnologie et la

---

<sup>39</sup> Ce genre de centre existe déjà à Montréal, Laval, Québec et Hull et vise non seulement les technologies de l'information (logiciel, multimédia, Internet, télécommunications), mais aussi la haute technologie (biotechnologies, nouveaux matériaux, optique, électronique, etc.).

santé humaine du Montréal métropolitain. Il a aussi fondé le Centre québécois d'innovation en biotechnologie.

Par ailleurs, pour stimuler l'innovation, l'implantation des Laboratoires Charles River dans le Parc biomédical, voisin du CHUS de Fleurimont, une multinationale américaine avec un investissement de 140 millions de dollars sur dix ans, est encourageant. Et pour mettre en lien chercheurs et entrepreneurs, l'Université de Sherbrooke crée le Parc Innovation. Ayant la capacité d'accueillir une vingtaine de centres de recherche, ce parc vise la création de partenariat avec les entreprises qui veulent une plus grande proximité avec les chercheurs. C'est le cas du Centre de technologies avancées où le partenariat se fait entre l'Université de Sherbrooke et Bombardier Produits récréatifs (BPR). Avec le même objectif, le Centre d'excellence en génie de l'information prévoit aussi s'installer dans le parc au courant de 2010.

En effet, c'est à partir de cette idée de transformer la zone de Sherbrooke en pôle majeur d'innovation qu'est né le projet DEFI (Développement Estrie Futur Innovation) qui réunit l'Université de Sherbrooke, la Conférence régionale des élus et la Corporation de développement économique de l'Estrie. Le but de ce projet est d'accentuer la croissance économique, la rentabilité et la productivité des entreprises de la région par l'innovation en profitant des institutions d'enseignement et de recherche de l'Estrie (Le Corre-Laliberté, 2005 : A4). Un exemple dans le cadre de ce projet serait celui du Centre de productique intégrée du Québec (CPIQ) affilié au Cégep de Sherbrooke. Ce centre permet de mieux soutenir l'informatisation et l'automatisation des entreprises de la région.

Le résultat de ces politiques de développement régional est tel que la région de Sherbrooke occupe une bonne position dans les secteurs suivants : la fabrication des métaux et matériel de transport, l'agroalimentaire, le plastique et le caoutchouc, les technologies de l'information, le bois ouvré, les vêtements et les textiles. Ce succès dépend en grande partie de la présence d'une main-

d'œuvre hautement qualifiée. Comme dans la municipalité finlandaise d'Oulou, l'Université de Sherbrooke joue un rôle important dans le transfert de technologies et dans la collaboration avec des entreprises de haute technologie. Bref, l'innovation est la carte maîtresse de la réussite de Sherbrooke.

### ***Le milieu de Drummondville***

Le succès de Drummondville commence à partir de 1976 où le taux de chômage dépassait 30 % au point de mériter l'appellation de ville à l'agonie. Vingt-cinq ans plus tard, elle gagne le titre de ville de l'année à cause de sa croissance économique fulgurante. Le secret de cette réussite vient du fait de miser sur l'entrepreneuriat local, sur la diversification de la structure industrielle, sur des individus dynamiques et capables de mettre sur pied des projets, sur le commissariat industriel, sur les entrepreneurs et sur la force des réseaux.

Parlant de la diversité de son économie, la force de Drummondville se trouve dans ses principaux secteurs manufacturiers qui, selon la Société de développement économique de Drummondville (SDED), sont : la machinerie, le métal et le transport ; le textile et les vêtements ; le papier et les produits finis ; le bois, les meubles et les articles d'ameublement, les aliments et boissons ; l'électricité et l'électronique ; et finalement les plastiques et les matériaux composites.

Ainsi, par le biais du commissariat industriel, l'idée d'attirer des investisseurs étrangers donne des fruits car ceux-ci permettent de développer de nouveaux créneaux. En 2003, il y avait 39 compagnies à capitaux étrangers en provenance de l'Allemagne, de la France, du Japon, des États-Unis, de la Belgique, de la Norvège, de la Suisse, de l'Angleterre, et de la Chine, pour ne citer que ces pays. La Chine étant considérée comme le plus grand parc industriel de la planète par les responsables de la SDED, ces derniers voudraient jumeler Drummondville avec une ville chinoise pour faciliter les

échanges commerciaux et ainsi attirer des investisseurs chinois. C'est grâce à cette stratégie qu'il eut création de la Bibliothèque de Drummondville à l'Université des études internationales de Shanghai et l'installation à Drummondville d'entreprises chinoises comme la *China WorldBest Group*, la *Caoutchouc Crosston* et l'*IND Embryontech*. Cette idée de jumelage s'est déjà réalisée avec la région française de la Roche-sur-Yon.

Notons aussi qu'en 2003, le commissariat au commerce a fait des démarches pour diversifier son offre commerciale afin que Drummondville soit attractive auprès des promoteurs commerciaux. Les stratégies adoptées ont permis de réduire les fuites commerciales vers Sherbrooke et les Promenades Saint-Bruno. Parmi ces stratégies qui visent à dynamiser le centre-ville, citons, entre autres, l'amélioration des infrastructures, la mise en place des programmes de rénovation et de revitalisation dans le centre-ville, etc. Le résultat de ces efforts conjugués fut un investissement de 23 millions de dollars dans le secteur commercial (Lemieux, 2003 : A3).

Malgré ces stratégies, en 2005, la ville est frappée encore de fermeture d'une quinzaine de commerces dans le centre-ville. Plus de 16 % des locaux commerciaux sont vacants comparativement à 5 % en 2004 (Labrosse, 2005<sub>a</sub> : A6). Deux nouvelles stratégies seront mises en place pour revitaliser le centre-ville. La première est la spécialisation des commerces avec des boutiques de cadeaux, de produits fins comme les cafés et les huiles artisanales ou encore le secteur culturel avec des projets d'atelier-galerie et de musée de la photographie. La seconde a été proposée par la Société de développement commercial (SDC) et vise à freiner l'ouverture de nouvelles zones commerciales sur le territoire de la ville et instaurer une forme de zonage vertical. Cet esprit d'adaptation se manifeste dans l'adoption de l'innovation et de la nouvelle économie.

Dans son article intitulé *Sans innovation, point de salut*, Marie-Josée Labrosse (2005<sub>b</sub> : A1) montre que Drummondville commence à se lancer dans

la R&D pour concurrencer les pays émergents tels que la Chine. Parmi les entreprises qui se sont engagées dans cette activité citons entre autres *Soucy International* qui veut commercialiser une chenille de caoutchouc destinée à la défense nationale, *Armotec*, une compagnie qui fabrique des accessoires de cuisine en plastique, la *Sprema* qui fabrique des membranes de toitures, et la *Roses Drummond*, une productrice de roses de serre. Quant à la nouvelle économie, deux entreprises se distinguent. Il s'agit de la *Nmedia* qui a une entente avec le Centre hospitalier de l'Université de Montréal (CHUM) pour concevoir et réaliser un site Web qui sera consulté par des gynécologues et des oncologues francophones ; et de *Labronix*, qui se spécialise dans les technologies pour les jeux vidéo des machines à sous.

Malgré la croissance économique du milieu de Drummondville, une faille reste perceptible, le manque d'institutions de haut savoir pour soutenir l'économie de cette région. Ce besoin criant se manifeste dans la collaboration entre l'Université du Québec à Trois-Rivières, les organismes régionaux et les gens d'affaires pour former le personnel d'encadrement des PME. Ce nouveau centre universitaire a pour mandat de faire des interventions dans les entreprises afin de répondre à des besoins précis et de favoriser le transfert de connaissances.

### ***Le parc technologique de Gatineau***

Comment peut-on parler de Gatineau sans évoquer la ville d'Ottawa ? Cette dernière étant la capitale nationale, les avantages liés à la proximité se répandent aussi dans la ville de Gatineau. Les liens économiques privilégiés entre ces deux villes font qu'elles prennent ensemble le nom de *Silicon Valley du Nord*. Cette appellation définit cette région d'Ottawa-Gatineau comme un Centre de technologie mondial et un haut lieu de l'innovation où sont concentrées plus de 1800 entreprises spécialisées dans la haute technologie.

Cette région présente plusieurs avantages dont une main-d'œuvre parmi les plus instruites du Canada, une forte concentration de titulaires de doctorat en Amérique du Nord. C'est la deuxième concentration en importance d'emplois dans le domaine des sciences et du génie sur 316 villes nord-américaines après Silicon Valley aux États-Unis (Statistique Canada, 2006). Ottawa-Gatineau est l'un des meilleurs emplacements pour la R&D où s'effectuent 90% de la recherche-développement canadienne sur les télécommunications industrielles. Cette main-d'œuvre qualifiée dont la majorité parle le français et l'anglais s'explique par la présence des universités et institutions de formation professionnelle. À cette main-d'œuvre qualifiée et des techniciens de pointe s'ajoutent plus de 110 000 employés de l'État attribuant des marchés aux entreprises locales. Ces dernières se spécialisent dans les logiciels, les télécommunications, les technologies sans fil, les technologies environnementales, la photonique, les énergies propres, les semi-conducteurs, la défense et la sécurité, les systèmes de paiements électroniques, la biophotonique, les sciences de la vie, les systèmes microélectromécaniques, etc.

En considérant particulièrement la ville de Gatineau, quinze parcs industriels et d'affaires constituent sa zone industrielle dont la gestion et le développement relèvent du Développement économique – CLD Gatineau. Parmi les parcs industriels où les secteurs d'activité sont ciblés, citons le Technoparc de Gatineau qui vise à créer un pôle d'entreprises en haute technologie, le Parc industriel de salubrité de Gatineau qui accueille les entreprises environnementales ou sanitaires et l'Aéroparc industriel de Gatineau qui apporte aux promoteurs tous les avantages reliés à la proximité d'un aéroport.

Au-delà des secteurs d'intégration des innovations, des technologies et des processus d'affaires, du tourisme et de l'agroalimentaire, Gatineau a un secteur particulier, celui des technologies langagières. Avec l'ouverture du Centre de recherche en technologies langagières (CRTL), la ville veut créer une nouvelle grappe industrielle. Financé par Industrie Canada et le gouvernement du

Québec en collaboration avec l'Université du Québec en Outaouais (UQO) et la ville de Gatineau, le CRTL a pour mission de concevoir des outils de traduction assistés par ordinateur et des systèmes d'apprentissage des langues et de gestion d'informations multilingues en entreprises. Le besoin de ce Centre s'explique par le fait que l'industrie langagière présente un marché relativement inexploité. La traduction au Canada est une affaire de 450 millions de dollars représentant 6 % du marché mondial (Plantevin, 2004 : 47). À ce marché s'ajoute celui de la formation linguistique qui est évalué à 300 millions de dollars, soit 10 % du marché mondial.

La région de Gatineau a plusieurs atouts pour être un territoire à succès. La proximité avec Ottawa fait de la ville de Gatineau un centre décisionnel où logent plusieurs ministères et organisations gouvernementales. Elle se trouve dans une région qui compte la plus forte concentration d'entreprises de technologie de pointe au Canada, d'où le nom de *Silicon Valley du Nord*. Sa position géographique lui permet d'avoir des marchés francophones et anglophones de plus en plus grandissants suite à l'augmentation de la population (majoritairement bilingue) dans cette région. Comme pôle de technologies langagières, Gatineau se démarque des autres territoires à succès du Québec.

### ***La technopole maritime de Rimouski***

En 1999, lorsque la Société de promotion économique de Rimouski (SOPER) fut créée pour soutenir les entreprises industrielles dans leurs démarches de consolidation et de développement, et pour attirer des gens d'affaires de l'extérieur de la région, c'était dans le but de résoudre un problème, celui de la pénurie d'emplois qui entraînait aussi l'exode des jeunes. Considérant les atouts du milieu, cet organisme a misé sur quatre axes prioritaires de développement : la biotechnologie, les sciences et technologies de la mer, les technologies de l'information, et les technologies de la transformation et de l'agroalimentaire.



C'est dans cette perspective qu'est née la Technopole maritime de Rimouski en 2000. Son mandat est de former une grappe des sciences et des technologies de la mer. L'objectif de cet organisme d'aide économique est de développer des outils et des mécanismes favorisant la venue et la création d'entreprises technologiques du secteur maritime. L'idée est de créer des emplois et des entreprises en mettant en collaboration deux réseaux dont l'un développe les connaissances tandis que l'autre utilise ces connaissances à des fins industrielles et commerciales. Dans cette perspective de transfert de technologie, la technopole vise à faciliter les échanges entre ces deux réseaux et à établir des passerelles. Ainsi, elle intervient à différents niveaux comme dans l'océanographie, le génie maritime, les technologies de navigation, l'aquaculture et dans les services et technologies de l'information maritime.

Cela ne pouvait se concevoir sans la présence à Rimouski d'acteurs du secteur des sciences et technologies de la mer ; citons l'Institut maritime du Québec (IMQ), l'Institut des sciences de la mer (ISMER), l'Institut Maurice-Lamontagne (IML), Pêches et Océans Canada, et l'Université du Québec à Rimouski. Parlons de ces trois premiers.

L'Institut maritime du Québec offre des enseignements réguliers en architecture navale, en navigation, en génie mécanique de la marine, en logistique du transport et en plongée professionnelle. Il a créé l'Innovation Maritime (IM), qui est un centre de recherche appliquée en technologies maritimes. Celui-ci vise à développer des solutions aux problèmes technologiques rencontrés par l'industrie maritime canadienne et internationale. L'IM devient de fait un centre collégial de transfert technologique (CCTT). Ses recherches touchent les systèmes d'écluses, la navigation en eau restreinte, les glaces, la configuration des navires, et le passage de l'eau douce à l'eau salée.

Comme l'IMQ, l'ISMER est aussi une institution d'enseignement qui offre un programme unique de maîtrise et de doctorat en océanographie. Les

recherches portent sur l'analyse des changements climatiques, du rayonnement ultraviolet, et de l'impact des contaminants sur les écosystèmes côtiers. Déjà l'ISMER en collaboration avec l'entreprise SYGIF international, Multi-Électronique et l'Observatoire global du Saint-Laurent (OGSL) ont signé un contrat de près d'un million de dollars pour créer un observatoire océanographique en Argentine. Cet observatoire suit le modèle développé pour l'OGSL. Planter ce système dans le golfe de San Jorge, près de la ville de Comodoro Rivadavia consiste à installer des bouées scientifiques et des systèmes de gestion des données afin de traiter les informations scientifiques sur l'état du golfe. Cette collaboration est un exemple de transfert de connaissances et de création d'entreprises, buts visés par la Technopole maritime.

Par ailleurs, l'Institut Maurice-Lamontagne (IML) fait partie des onze centres de recherche en sciences de la mer de Pêche et Océans Canada. Fondé en 1987, l'IML regroupe trois volets d'activités scientifiques : la recherche sur les ressources vivantes, l'hydrographie et l'environnement marin. Le service hydrographique produit pour tout le Canada des cartes de navigation avec les niveaux d'eau actuels et prévus. En plus, l'IML a le mandat d'aviser le gouvernement fédéral sur les quantités de poissons à pêcher dans les eaux territoriales, dans le golfe Saint-Laurent, la baie James et la baie d'Hudson.

En créant des centres de recherche beaucoup plus proches de l'industrie, la Technopole maritime de Rimouski vise la création d'entreprises dans le domaine maritime, c'est-à-dire en biotechnologies et en technologies marines. En plus de ces centres de recherche, les institutions d'enseignement, telles que l'Université du Québec à Rimouski et le Cégep de Rimouski, participent non seulement à la formation mais aussi à la recherche. On retrouve par exemple au Cégep de Rimouski, en plus de l'Institut maritime du Québec, l'Innovation maritime et le Centre interdisciplinaire en développement de la cartographie des océans. Ainsi, au-delà d'être la porte océanique du Québec,

Rimouski est, grâce à la forte concentration d'institutions d'enseignement et de recherche, la capitale de la science de la mer.

### ***La technopole agricole de Saint-Hyacinthe***

Depuis les années 1970, la région de Saint-Hyacinthe décide de se lancer dans la transformation alimentaire. Une proportion de 40 % des emplois relevait des secteurs du cuir, du textile, du vêtement, de la bonneterie et de la chaussure. À l'époque, ces secteurs étaient durement touchés par la concurrence des pays en voie de développement et le taux de chômage atteignait 16 %. La région a alors décidé d'encourager la création d'usines de première transformation. En 1992, Saint-Hyacinthe adopte le virage technologique du secteur agroalimentaire.

En 1993, l'idée de transformer la région en technopole agroalimentaire s'est réalisée petit à petit d'abord par des investissements majeurs totalisant presque 300 millions de dollars dans des installations de recherche et d'enseignement supérieur. En 2000, le Centre de pathologie animale a eu un investissement de 35 millions de dollars pour des travaux de rénovation et pour l'érection d'un autre centre hospitalier pour animaux d'élevage. Depuis 2005, plus de 126 millions de dollars ont été investis dans la région. De ce montant, 52 millions ont été attribués au Centre de pathologie du Québec, 35 millions à l'agrandissement de la Faculté de médecine vétérinaire de l'Université de Montréal, 16,1 millions à l'Institut de biotechnologie vétérinaire et alimentaire, et enfin, 14,4 millions de dollars ont été mis à la disposition d'une unité de recherche de la Faculté de médecine vétérinaire pour développer des techniques d'élevage respectueuses de l'environnement : la Plate-forme agro-environnementale. D'autres investissements touchent le secteur manufacturier et la création d'entreprises et visent l'obtention des gains de productivité, la diffusion des nouvelles technologies et la réalisation d'activités de R&D qui rehausseront la vitalité économique de Saint-Hyacinthe.

Le succès de la technopole tire ses origines de la volonté politique de doter Saint-Hyacinthe d'une Cité de biotechnologie à l'image des parcs technologiques canadiens de Guelph et de Saskatoon. Cette Cité rassemble des centres de recherche et d'enseignement : l'Institut de technologie agroalimentaire (ITA), le Centre de R&D sur les aliments (CRDA), la Faculté de médecine vétérinaire de l'Université de Montréal, Cintech, le Centre d'insémination artificielle du Québec (CIAQ), le Centre de pathologie du Québec, la Plateforme agro-environnementale et le Centre de recherche avicole. Elle regroupe aussi 17 entreprises dont dix se spécialisent dans la recherche et développement.

Comparativement au parc de Guelph qui a 16 entreprises de R&D et à celui de Saskatoon qui en a 29, la Cité de la biotechnologie de Saint-Hyacinthe présente deux conditions gagnantes importantes. La première est l'existence d'une quinzaine d'entreprises qui oeuvrent dans le domaine de la haute technologie agroalimentaire. Celles-ci s'inscrivent dans un cercle régional plus large de 150 entreprises spécialisées en agroalimentaire. La seconde est la construction du Centre de développement des biotechnologies (CDB), une sorte de motel industriel qui peut loger entre sept et 17 entreprises.

Par contre, deux handicaps majeurs guettent la Cité de la biotechnologie : il s'agit du manque de main-d'œuvre qualifiée et de l'absence presque totale de capital de risque notamment pour l'ensemble du domaine agroalimentaire. Parlant du premier handicap, comparativement aux parcs de Guelph et de Saskatoon qui sont nichés à côté d'une université, la Cité ne peut compter que sur une faculté universitaire, celle de médecine vétérinaire de l'Université de Montréal. En plus, le parc de Guelph a accès à huit collèges et écoles de formation professionnelle dans sa région. Celui de Saskatoon en a 22. La Cité n'en compte que deux, dont le Cégep de Saint-Hyacinthe. Cette situation risque de freiner la venue de certaines entreprises pour lesquelles c'est la disponibilité de main-d'œuvre qualifiée importe le plus dans la décision de s'installer à Saint-Hyacinthe.

Au-delà du domaine agroalimentaire, la technopole de Saint-Hyacinthe se distingue par ses industries de l'imprimerie, du meuble, de la chimie - plastique dans le domaine du textile. Parlant de ce dernier, le Groupe CTT (ex-Centre de technologie textile) qui est considéré comme un laboratoire de R&D de cette industrie, a créé des nouveaux tissus : les textiles dits techniques (les toiles synthétiques que fabrique la compagnie Texel, les courroies de sécurité de Beltech, etc.), et les textiles à haute teneur en composites (les gilets pare-balles, les vêtements militaires, etc.). Cette entreprise de R&D spécialisée dans les nanotechnologies, les composites textiles avec polymères et les textiles intelligents ne manque pas de projets comme en témoigne Barcelo (2006 : B6). Dans le domaine des textiles intelligents, le Groupe CTT s'est associé avec une entreprise allemande pour créer un tissu capable d'enregistrer tous les signes vitaux d'un malade sous observation à l'hôpital. Cela permettrait au personnel soignant d'en faire la lecture à distance n'importe quand.

Malgré le nombre réduit d'établissements d'enseignement et de formation professionnelle, la technopole de Saint-Hyacinthe arrive à se distinguer quant au nombre d'entreprises de R&D, de haute technologie et de centres de recherche, et se classe en première position dans le domaine de l'agroalimentaire au Québec. Grâce à l'innovation technologique et au transfert de technologie, les entreprises développent de nouveaux produits et procédés de production qui permettent d'accroître la durée de conservation des produits et d'améliorer les façons de faire.

### ***La Vallée de l'aluminium au Saguenay-Lac-Saint-Jean<sup>40</sup>***

La région de Saguenay-Lac-Saint-Jean est reconnue pour la production et la transformation de l'aluminium. Annuellement, elle génère environ un million de

---

<sup>40</sup> Les informations sur la Vallée de l'aluminium au Saguenay-Lac-Saint-Jean sont tirées de la publication du Ministère du Développement économique, Innovation et Exportation intitulée *Accord, créneau d'excellence : Transformation de l'aluminium*. [www.mdeie.gouv.qc.ca/accord](http://www.mdeie.gouv.qc.ca/accord).

tonnes métriques d'aluminium équivalant à 32 % de l'ensemble de la production canadienne. Ce territoire se compose de quatre MRC et d'une ville à compétence de MRC. Il s'agit du Lac-Saint-Jean Est, de Maria-Chapdelaine, du Domaine-du-Roy, du Fjord-du-Saguenay et de la Ville de Saguenay.

Dans le but de promouvoir la transformation de l'aluminium dans cette région, l'État québécois a créé la Société de la Vallée de l'aluminium (SVA) dont le mandat est d'assurer le soutien et le suivi de la mise en œuvre du plan d'action. Celle-ci travaille en collaboration avec le Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation. Ce projet de la création de la Vallée de l'aluminium concerne quelques 75 entreprises manufacturières qui font partie du créneau et travaillent dans divers domaines comme la production d'aluminium primaire et d'alliage (métal chaud, lingots, gueuses), la production de produits semi-finis en aluminium (feuilles, câbles, lingots, plaques, blocs), la production des produits finis en tout ou en partie en aluminium (vélos, tubes, ailes d'avions, remorques de camions, chapiteaux, enseignes, échangeurs de chaleur, etc.), la fabrication d'équipements spécialisés pour l'industrie mondiale de la production de l'aluminium, et le domaine du recyclage de l'aluminium ou de la valorisation des résidus de la production d'aluminium. En plus de ces entreprises de production et de transformation de l'aluminium, il y a des entreprises de services spécialisés, des centres de R&D, des établissements de formation (du secondaire à l'enseignement universitaire), des organismes de financement ainsi que des intervenants socioéconomiques de la région.

Pour que le projet de la Vallée de l'aluminium puisse se concrétiser, trois atouts majeurs de la région sont à souligner au-delà de la présence d'entreprises qui évoluent dans le domaine de l'aluminium. Le premier concerne la R&D, l'innovation et le transfert technologique. La région de Saguenay-Lac-Saint-Jean dispose des centres de recherches publics et privés suivants : le Centre de R&D de Rio Tinto Alcan (CRDA), le Centre des technologies de l'aluminium du CNRC (CTA), le Centre québécois de R&D de l'aluminium (CQRDA), le Centre universitaire de recherche sur l'aluminium de l'Université

du Québec à Chicoutimi (CURAL), l'IDEA Innovation PME, et le Regroupement Aluminium, Centre de recherche sur l'aluminium (REGAL). Le second atout est en rapport avec la formation de la main-d'œuvre. La région dispose d'institutions de formation professionnelle et technique allant du secondaire à l'enseignement universitaire, et une formation spécialisée de haut niveau technologique dans les programmes de maîtrise et de doctorat en ingénierie et en science à l'Université du Québec à Chicoutimi. Les infrastructures permettant d'exporter la production constituent le dernier atout majeur de la région. La région compte deux ports de mer en eau profonde, cinq aéroports, un réseau ferroviaire et un réseau routier qui relie le territoire aux grands centres canadiens et américains.

Par ailleurs, étant donné que l'idée de la SVA est de positionner la région du Saguenay-Lac-Saint-Jean parmi les leaders mondiaux de l'industrie de la transformation de l'aluminium et de la fabrication d'équipements pour le secteur de la production et de la transformation de l'aluminium, les promoteurs considèrent six axes de développement pour y arriver. Le premier concerne le soutien à l'implantation de nouvelles entreprises de transformation de l'aluminium et la facilitation de l'expansion de celles existantes. Le deuxième axe qui est en rapport avec l'entrepreneuriat vise à consolider et à améliorer le réseau d'assistance technique actuel. Quant à l'axe de l'innovation et du développement, l'objectif est d'améliorer les infrastructures, les équipements et la diffusion des connaissances en R&D. Dans un contexte d'interdépendance, l'élargissement des alliances et de partenariats avec des étrangers serait bénéfique pour le développement de la Vallée de l'aluminium. C'est le quatrième axe. Par rapport à la formation et à la main-d'œuvre, le cinquième axe, les responsables de la SVA voudraient élargir l'offre de la formation régionale directement liée à l'aluminium. Le dernier axe de développement concerne l'organisation et le financement pour consolider et améliorer la coordination du créneau et de ses activités et pour soutenir les projets structurants.

Avec la présence d'équipementiers de renommée mondiale, d'entreprises de transformation de l'aluminium, des firmes spécialisées en aluminium notamment le génie-conseil et les sous-traitants, et une production de métal primaire qui crée la proximité de la matière première, la région de Saguenay-Lac-Saint-Jean est un territoire à succès dans son domaine spécifique de l'aluminium. À cela s'ajoutent les infrastructures de transport, une main-d'œuvre qualifiée et des centres de recherche et développement, la Vallée de l'aluminium est prête à mieux se positionner sur l'échiquier international.

### ***La technopole de Laval***

Avec ses douze parcs industriels, l'économie de la Ville de Laval croît proportionnellement à sa population dont le taux de croissance est estimé à 9,8 % depuis dix ans. Cela explique l'afflux d'investissements qui démontre que Laval bénéficie d'une structure économique saine, dynamique et diversifiée. Ces investissements sont concentrés surtout dans les secteurs résidentiel, industriel et commercial.

En 2008, l'économie lavalloise reposait sur quatre pôles principaux : l'agropôle, le pôle industriel, le biopôle et le pôle de l'informatique et des technologies de l'information (e-pôle). L'idée de développer un autre pôle, celui du tourisme, n'a pas disparu d'autant plus que les infrastructures sont disponibles : 1600 chambres d'hôtel, 95 salles de réunion, quatre centres de congrès et trois sites d'exposition (Saint-Pierre, 2008 : H4). Ces infrastructures permettent de développer le tourisme d'affaires, d'accueillir des congrès, des réunions et divers événements.

Parlant de l'agropôle, Laval compte plus de 1750 entreprises offrant 15 800 emplois surtout dans les secteurs de transformation et production agroalimentaire, de l'agriculture, de la restauration, et du commerce de gros et de détail. Plus de 100 entreprises constituent le biopôle de Laval. Celles-ci se spécialisent dans les biotechnologies, la pharmaceutique et dans les



technologies médicales. Ces entreprises sont installées dans la Cité de la biotechnologie, le parc scientifique et de haute technologie de Laval. Créé en 2001 grâce à la collaboration entre l'INRS, la Ville de Laval et Laval Technopole, 1, 5 milliards de dollars y ont été investis pour offrir 4 500 emplois. La Ville de Laval détient 90 entreprises du secteur de biopharmaceutique sur 145 au Québec. Elle occupe par ce fait une position de chef de file en Amérique du Nord. En plus, 25 % des employés de la biotechnologie du Québec travaillent à Laval. Quant au pôle industriel, 624 entreprises créent 16 000 emplois dans les secteurs des produits métalliques, de l'imprimerie, des machines, des meubles, des vêtements et des caoutchoucs et plastiques. L'e-pôle est constitué de 264 entreprises offrant 4 370 emplois dans les secteurs des logiciels, de la fabrication et du service-conseil.

Parmi les institutions remarquables qui constituent la fierté de *Laval Technopole*, citons le Campus Technoval qui héberge vingt entreprises de haute technologie, l'Institut national de recherche scientifique – Institut Armand-Frappier (INRS), l'Hôpital juif de réadaptation, le Centre de développement des biotechnologies de Laval hébergeant sept entreprises, et le Centre québécois d'innovation en biotechnologie. Six entreprises bénéficient des installations de ce dernier. Le parc le plus important reste le parc industriel Centre. Depuis 25 ans, il monopolise le développement avec ses 1000 entreprises et plus de 22 000 travailleurs.

En 2008, *Laval technopole*, l'organisme en charge du développement économique de la Ville de Laval a lancé un vaste plan d'action intitulé « Défi croissance ». Trois grands objectifs ont été fixés. Le premier vise à redéployer des effectifs dans une perspective de soutien aux entreprises de Laval afin de maintenir la croissance économique régionale. Le second propose de continuer d'attirer des investissements dans tous les secteurs de l'économie. Le troisième envisage de soutenir les entreprises installées à Laval dans leurs efforts pour développer leur plein potentiel. Dans ce plan, les services offerts aux firmes de la région se divisent en trois grandes familles : le service de soutien à

l'exportation, le service de soutien au démarrage de projets, à la création d'entreprises et au financement de leur expansion, et le service d'accueil et développement immobilier Laval. Le second service regroupe sous un même chapeau tous les programmes du CLD Laval, tandis que le troisième accueille une quarantaine d'entreprises chaque année. Le premier service fonctionne par l'intermédiaire du Centre des affaires internationales de Laval Technopole (CAILT).

Ce dernier représente un volet du « Défi croissance » qui regroupe tous les services liés au développement international des entreprises. Son rôle est d'aider les entreprises à augmenter leurs ventes sur les marchés mondiaux, dans leurs exportations, approvisionnements internationaux et missions commerciales et d'alliances stratégiques outre-frontières. Le CAILT remplit une mission importante dans la mesure où les trois quarts des entreprises manufacturières de Laval touchent à l'international soit par l'exportation, soit par l'approvisionnement. Ainsi, considérant le nombre d'exportateurs, Laval occupe en 2007 le sixième rang au Québec avec 375 entreprises (*Les Affaires*, 2008 : 79). Comme avec le milieu de Drummondville, les alliances stratégiques donnent 17 ententes internationales que la Ville de Laval, Laval Technopole et la Cité de la biotechnologie ont signées. C'est le cas du jumelage avec le parc technologique de la Ville d'Heidelberg et Bayern Innovativ en Allemagne, avec le GIP Genopole d'Évry en France et avec le Parc scientifique de Barcelone en Espagne.

Tout est mis en œuvre pour réussir. Ainsi, le développement économique découle d'abord d'une vision politique. À Laval, cette vision politique et la volonté collective d'agir existent. Cela se remarque à travers des investissements dans les secteurs résidentiel, industriel et commercial. L'expansion des entreprises lavalloises, les dépenses en formation, en équipements, en technologie de production et en R&D font de Laval un territoire à succès au Québec malgré le problème de décrochage scolaire qui est de 22 % par rapport à la moyenne québécoise de 27, 7 %. Cette vision politique se

remarque à travers les objectifs du CAILT de développer ses réseaux internationaux aux États-Unis, au Mexique, en Amérique latine, aux Émirats arabes unis, etc.

### ***L'industrie du meuble dans la MRC de Maskinongé<sup>41</sup>***

Avec la signature de l'ALÉNA, l'industrie du meuble connaît un changement positif sans précédent. Les effets positifs se traduisent par l'accès au vaste marché américain et aussi à la restructuration industrielle. L'adoption de l'innovation comme nouvelle manière de faire, combinée aux traditions professionnelles, permet l'émergence d'une nouvelle culture industrielle. Ce changement répond aux besoins d'une clientèle exigeant des produits de plus grande qualité possédant des attributs distinctifs.

La récession de 1990-1992 a entraîné la fermeture de plusieurs entreprises québécoises du meuble. Grâce à l'accès au vaste marché américain, l'industrie s'est relevée avec l'émergence d'une multitude de nouvelles entreprises plus dynamiques capables de compétitionner sur le marché américain. Vers 1995, les exportations avaient presque quadruplé depuis la récession. En 1994 déjà, elles valaient un peu moins de 500 millions de dollars. En 2002, leur valeur dépasse le chiffre de deux milliards de dollars alors que le nombre d'entreprises n'avait pas augmenté depuis 1994. Il est resté à 513 alors qu'il était de 937 en 1990. Avec cette reprise, les produits québécois de l'industrie du meuble sont tributaires de l'évolution de l'industrie de la construction qui, à son tour, est influencée par l'évolution des taux d'intérêts. Comme pour les maquiladoras mexicaines, les exportations de cette industrie sont soumises aux caprices de l'économie américaine.

---

<sup>41</sup> Les informations ont été tirées dans deux publications : 1) Gilles L. BOURQUE, 2001, «L'industrie du meuble dans la MRC de Maskinongé : un district industriel en émergence ?», dans *Organisations et territoires*, Vol. 10, n° 3, pp. 31-38; 2) Observatoire du système régional d'innovation de la Mauricie, 2004, *L'état de l'innovation dans le secteur du meuble de la Mauricie*, Québec.

Avec la rationalisation suite à la récession, l'industrie québécoise du meuble connaît un déplacement géographique de l'activité. Il y a quelques décennies, la région des Bois-Francs, en particulier Victoriaville, dominait l'industrie. Actuellement, la grande région de Montréal et la Mauricie ont une part importante de la production du meuble. Dans la région de la Mauricie, c'est la MRC de Maskinongé qui se positionne avantageusement sur l'ensemble du marché nord-américain à cause de la spécialisation et des innovations dans le créneau du meuble de cuisine en bois.

Comparativement aux autres industries présentes lors de la récession de 1990, celle du meuble a aussi connu une régression comme partout au Québec. Par contre dans la MRC de Maskinongé, sa performance a dépassé toutes les autres comme en témoigne ce tableau.

**Tableau 1.1** Répartition en pourcentage de l'emploi manufacturier

Activité	1990	1997-1998
Aliments et boissons	13,9	8,7
Textile et vêtement	30,8	10,1
Meuble	14,9	30,9
Bois	8,8	9,2
Produits métalliques	15,8	5,7

Source : Emploi-Québec, Profil socio-économique MRC de Maskinongé, 1999.

Le textile et le vêtement offraient près du tiers de l'emploi manufacturier en 1990. Leur poids économique a diminué jusqu'à 10 % en 1998. Par contre le secteur du meuble a connu une croissance phénoménale. De 14,9 % en 1990, il détient en 1998 30,9 % des emplois manufacturiers. Cela s'explique non seulement par l'augmentation des expéditions ou du nombre d'entreprises, mais aussi des investissements. En 1999, la MRC comptait 156 entreprises manufacturières. Parmi elles, 54 étaient classées dans le secteur du meuble et

des articles d'ameublement alors que 53 autres entreprises produisaient des biens dans des industries reliées au meuble (bois, cuir, textile, etc.). Cette même année, les entreprises de l'industrie du meuble ont investi 50 % du chiffre total des investissements manufacturiers.

La croissance de l'industrie du meuble a été salubre pour ceux qui avaient perdu leur emploi dans l'industrie du vêtement et du textile. Deux facteurs ont permis l'ajustement entre ces deux industries : une faible technicité et l'emploi d'une part importante d'une main-d'œuvre peu scolarisée. La proportion de la main-d'œuvre active dans la MRC qui n'a pas de diplôme de secondaire 5 est de 37,4 %.

Malgré ces faiblesses, les fabricants de meuble innovent dans le sens de l'utilisation des technologies modernes (notamment la machinerie, les équipements, la technologie de l'information et des communications) et de la restructuration organisationnelle. Car, parler de l'innovation sous-entend des activités de R&D. Celles-ci sont marginalisées par les fabricants de meubles du monde entier. Au Québec, cinq organismes soutiennent les fabricants de meubles dans les activités de R&D. L'Université Laval<sup>42</sup> fait de l'enseignement et de la recherche avancée autant sur la transformation du bois (avec CIBISA) que sur la gestion de la chaîne d'approvisionnement (avec FOR@C). Le Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ) se spécialise dans le développement de nouvelles machines et de l'équipement pour les entreprises, surtout celles qui oeuvrent en première et deuxième transformation du bois. L'École québécoise du meuble et du bois ouvré (EQMBO) offre de l'enseignement et de la formation technique et professionnelle ainsi que du transfert technologique auprès des entreprises.

---

<sup>42</sup> Trois organismes viennent en aide aux fabricants de meuble : le Consortium de recherche sur les affaires électroniques dans l'industrie des produits forestiers (FOR@C), le Département des sciences du bois et de la forêt, et la Chaire industrielle sur les bois d'ingénierie structuraux et d'apparence (CIBISA).

Finalement, l'Institut de recherche sur les produits du bois du Canada (Forintek) réalise entre autres des recherches sur le sciage et la première transformation du bois. En Mauricie, deux organismes de ce genre mènent aussi ces mêmes activités. Il s'agit du Centre d'information et de valorisation du meuble (CIVAM) et de l'Institut de recherche sur les PME (INRPME). Quant au premier, en fournissant aux fabricants de meubles l'information économique et technique de leur domaine, cet organisme vise à rendre plus compétitives les entreprises liées à la transformation du bois et d'autres matériaux, tant sur les marchés intérieurs qu'internationaux. Le second organisme cherche à favoriser l'avancement des connaissances sur les PME pour contribuer à leur développement.

Dans ce domaine de l'innovation, le cas de l'entreprise Meubles Canadel est éloquent. Son succès repose sur une stratégie de commercialisation innovatrice et un système de production flexible. Ce premier facteur de succès consiste à se spécialiser dans un créneau en développant une expertise reconnue. Pour notre cas d'exemple, l'entreprise est devenue le leader nord-américain du meuble de cuisine en bois massif de moyen - haut de gamme. Le second facteur est de permettre aux consommateurs de choisir toutes les composantes de leur meuble à travers une sorte de kiosque ou atelier qui offre tous les éléments nécessaires à la composition d'un mobilier personnalisé. C'est le concept de «workshop», copié par d'autres manufacturiers. En plus de ces deux facteurs de succès, Meubles Canadel a développé sa façon de vendre en installant son vice-président de marketing à New York et s'est équipée d'un système informatique très performant. Avec le modèle «juste à temps», l'entreprise se spécialise dans les quatre dernières étapes de la production soit l'assemblage, la finition, l'emballage et l'expédition. Quant à la fabrication, elle a développé un réseau de sous-traitants.

La région compte trois donneurs d'ordres géants (Meubles Canadel, Dinec et Meubles EG) ainsi que plusieurs petites entreprises spécialisées dans la fabrication de composantes de meubles. Ces dernières constituent le tissu

d'entreprises sous-traitantes qui, grâce à l'aide des institutions locales de développement, ont pu prendre de l'ampleur. Le Centre local de développement (CLD) et la Société d'aide au développement des collectivités (SADC) de la MRC soutiennent activement ces petites entreprises lors du démarrage.

En conclusion, nul ne peut douter du succès de l'industrie du meuble dans la MRC de Maskinongé en Mauricie. Grâce aux innovations technologiques et organisationnelles, et à l'aide des institutions locales de développement, la nouvelle économie ne se traduit pas seulement par les nouvelles industries technologiques, mais aussi par de nouvelles manières de faire. Au Québec comme partout au monde, le niveau technologique de cette industrie est faible. Les activités de R-D des entreprises sont pratiquement inexistantes. Par contre, les innovations technologiques qui pénètrent l'industrie apparaissent sous une forme incorporée dans les machines, les équipements et les TIC. En somme, les activités de R-D sur le meuble ou des produits connexes sont le fait d'organismes extérieurs à l'industrie. La Mauricie dispose de deux organismes le CIVAM et l'INRPME, qui, grâce à la proximité avec les fabricants locaux, cherchent à résoudre certains de leurs problèmes ou à améliorer certaines de leurs pratiques.

## **1.10 Questions et objectifs de la recherche**

### **1.10.1 Les questions générales de la recherche**

Malgré les politiques de développement des territoires québécois adoptées par les gouvernements fédéral et provincial, les disparités économiques entre ces territoires existent toujours. Une occasion s'offrait avec l'Accord de libre-échange de pouvoir réduire l'écart économique entre ces territoires. On doit cependant constater que les disparités persistent toujours. Par rapport à l'intégration économique continentale, ce qui a changé se sont les territoires. Certains de ceux qui étaient très intégrés avant la signature le sont moins après la signature du libre-échange. Pourquoi ? Cela nous permet de poser la

question suivante : comment les différents territoires du Québec réagissent-ils à l'ALÉNA<sup>43</sup> ? Cette question s'explique-t-elle par le fait que les municipalités régionales de comté (MRC) et les agglomérations du Québec possèdent de nouveaux atouts dans la régulation socio-économique ? Chaque territoire réagit de sa façon face à l'ouverture des frontières nationales. Cela entraîne des inégalités économiques dans l'intégration continentale des MRC à l'étude.

Considérant ces disparités territoriales, la trajectoire industrielle est différente d'un territoire à l'autre. Ainsi, dans le cadre de cet accord de libre-échange, l'avantage comparatif du Québec repose sur ses ressources naturelles, ressources qui s'épuisent. C'est le cas de plusieurs stocks de poissons, de la coupe extensive de la forêt, de l'abandon de plusieurs terres agricoles, la faible rentabilité dans l'exploitation de plusieurs mines, etc. Considérant ce qui précède, notre question peut se reformuler autrement : comment peut-on cerner la place des inégalités économiques des territoires québécois dans leur intégration continentale ? Cette étude compare les MRC et villes québécoises entre elles en mettant l'accent sur leurs avantages comparatifs qui permettent d'exporter et d'attirer des investissements directs étrangers.

Partant de cette question, deux questions secondaires trouveront réponse dans cette recherche. La première est la suivante : comment ont évolué les IDE que recevait le Québec cinq ans avant la signature de l'ALÉNA jusqu'en 2007 ? Comment étaient-ils repartis sur les territoires québécois ? La seconde question est : comment les exportations du Québec réparties par MRC ont-elles évolué dans la même période d'étude ?

#### 1.10.2 Les objectifs de la recherche

L'objectif principal de cette recherche est la production de connaissances tournées vers l'action publique sur la répartition inégale des effets positifs de

---

<sup>43</sup> Quand nous parlons de l'Aléna, nous englobons aussi l'ALÉ qui l'a précédé.



l'ALÉNA dans les économies des MRC du Québec. Cette recherche est orientée vers la connaissance des mutations qui traversent ces régions depuis cinq ans avant l'Accord de libre-échange en 1989 jusqu'en 2007. Cela permet d'évaluer empiriquement l'intégration économique des MRC du Québec et d'étudier l'effet de cette intégration grandissante en se concentrant surtout sur les exportations et les investissements directs étrangers.

Ces connaissances nous permettront de formuler des pistes de solutions au problème de développement dans les MRC qui n'arrivent pas à tirer les effets positifs de l'ALÉNA. Cela constitue l'objectif spécifique de cette recherche. Ces solutions nous permettront d'analyser leur applicabilité pour renforcer les capacités de développement des MRC marginalisées économiquement. C'est notre deuxième objectif spécifique. Notons par ailleurs que ces objectifs cadrent avec le projet de l'ACCORD (Action concertée de coopération régionale de développement) (P.-P. Proulx, 2002).

À cet objectif principal ajoutons la finalité sociale et scientifique. Celle-ci vise la compréhension d'une part, de la répartition des effets positifs de l'ALÉNA sur le territoire du Québec (aspect diagnostic), et d'autre part, d'estimer les facteurs responsables de cette répartition inégale qui structurent les régions et MRC québécoises afin de mettre sur pied une perspective de revitalisation des régions marginalisées (aspect perspectif).

### 1.10.3 L'originalité de la recherche

L'originalité de cette étude s'explique dans un contexte d'intégration économique des économies territoriales dans une zone de libre-échange comme l'ALÉNA. Les accords entre les États signataires, c'est-à-dire le niveau macro-économique, semblent ignorer ce qui se passe dans les régions, le niveau micro-économique.

Cette étude exploratoire va tenter d'analyser les impacts du regroupement économique nord-américain dans les économies des MRC. Le but est de justifier pourquoi certaines MRC n'arrivent pas à bénéficier de l'ouverture des marchés internationaux. Celles-ci se trouvent soit peu ou très peu intégrées dans ces marchés.

## **Conclusion**

Nous avons présenté dans ce chapitre notre problème de recherche qui est : les disparités économiques des territoires du Québec dans le cadre de l'intégration économique continentale. Différents politiques et programmes de développement régional ont contribué à faire du Québec ce qu'il est aujourd'hui. L'apport des gouvernements fédéral et québécois et l'entrepreneuriat local démontrent la volonté de s'adapter aux exigences de la mondialisation de l'économie. Celles-ci se traduisent par la capacité économique du Québec à s'intégrer dans les échanges interrégionaux et mondiaux. Par ailleurs, avec les accords commerciaux de libre-échange, chaque territoire du Québec s'adapte différemment par rapport aux autres. Certains seront appelés territoires à succès alors que d'autres ne le seront pas. Ils se distinguent par une forte concentration d'entreprises et de centres de R&D où le transfert des technologies entre l'univers de la recherche et celui de la production permet la création de nouvelles entreprises et l'innovation. Au Québec, chaque territoire à succès est unique. De la zone de Sherbrooke à l'industrie du meuble dans la MRC de Maskinongé, en passant par la ville de Laval dans la région métropolitaine de Montréal, le parc technologique de Gatineau et le corridor de la Beauce, le Québec exporte, importe et attire plus d'investissements étrangers.

En définissant l'intégration économique continentale par les échanges commerciaux et les investissements directs étrangers, ce chapitre nous permet de comprendre l'évolution des regroupements économiques régionaux au sein desquels les territoires qui les composent ne bénéficient pas des accords de

libre-échange entre pays membres. Au Québec, nous avons distingué les régions qui ont bénéficié plus ou peu des politiques et programmes de développement régional des gouvernements fédéral et provincial. Le double accord de libre-échange a accentué ces disparités tant combattues. L'analyse de celles-ci constitue notre problème de recherche. D'où la question de savoir pourquoi telle MRC est intégrée alors que telle autre l'est moins. Le chapitre deux nous permet de mieux nous orienter pour y répondre.

## CHAPITRE DEUX

### LE CADRE CONCEPTUEL ET THÉORIQUE

#### Introduction

Trois concepts et trois familles théoriques sont au centre de cette thèse. La théorie de la base exportatrice est liée au concept d'exportation alors que la théorie de la localisation industrielle est associée au concept d'investissement direct étranger. Les théories entourant les milieux innovateurs et les régions apprenantes que nous développons dans la section 2.2.3 *Les modèles d'adaptation territoriale* sont associés au concept d'attractivité territoriale. Nous avons fait une place dans notre approche aux phénomènes démographiques dans le traitement des données. La démographie n'a pas le statut d'un concept vers lequel nous nous tournons pour expliquer l'intégration économique des territoires québécois. Pour nous, il s'agit essentiellement d'un outil méthodologique (voir chapitre suivant, section 3.4), et non analytique. Malgré cette différence de statut, nous consacrerons une section du présent chapitre aux phénomènes démographiques.

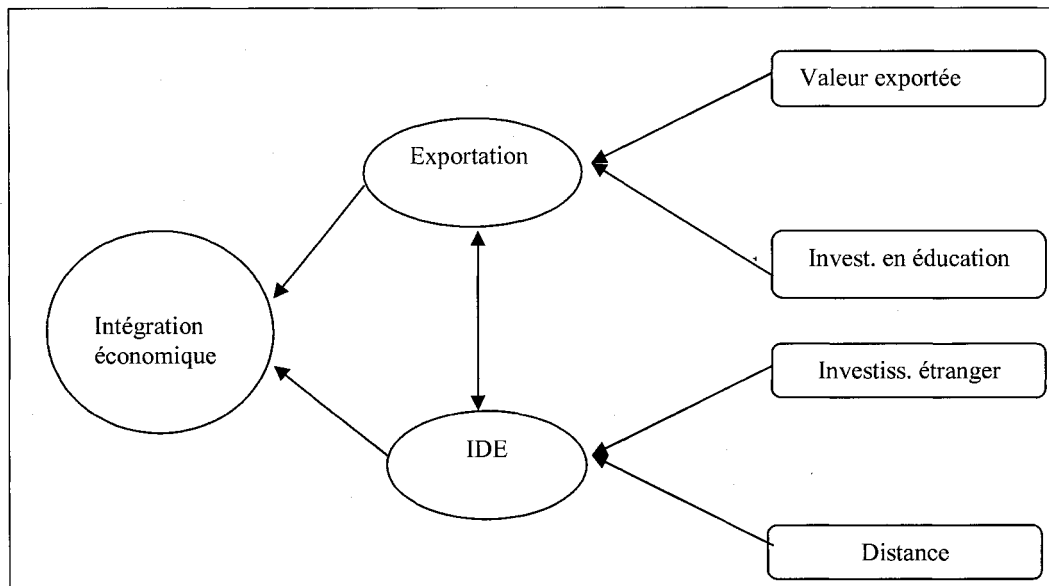
Sans perdre de vue le lien établi entre les concepts et les théories, nous avons choisi de les traiter en séquence : d'abord le cadre conceptuel, puis le cadre théorique. Dans la partie intitulée *Le cadre conceptuel*, nous approfondirons la définition de chacun des concepts retenus. En ce qui concerne les deux premiers, l'exportation et l'investissement direct étranger, nous déterminerons leur cadre opérationnel et leurs dimensions. Comme l'illustre la Figure 2.1 *Les variables utilisées dans cette étude*, le concept d'exportation a deux variables ou dimensions, la valeur exportée et l'investissement en éducation. Le concept d'investissement direct étranger a aussi deux variables ou indicateurs : l'investissement étranger et la distance.

Ces deux concepts font partie de la définition de l'intégration économique continentale. Leurs indicateurs nous permettent de déterminer le niveau d'intégration de chaque MRC et ville à l'étude. Quant au troisième concept, celui d'attractivité territoriale, il ne fera pas l'objet d'une opérationnalisation vu que, par manque de données, nous n'avons pas pu utiliser les indicateurs qui déterminent un milieu innovateur ou une région apprenante.

Une fois le cadre conceptuel exposé, nous présenterons pour terminer le cadre théorique en trois temps consacré chacun à l'une des familles théoriques mentionnées. Le but de cette revue théorique est de mieux comprendre les inégalités économiques territoriales dans l'intégration économique continentale. Ainsi, nous traiterons en premier lieu de la base exportatrice et en deuxième lieu de la localisation industrielle. Enfin, nous aborderons la troisième famille théorique considérée, que nous désignons par l'expression « modèles d'adaptation territoriale ». Dans cette partie, nous serons appelé à parler, entre autres, des milieux innovateurs et des régions apprenantes. Il y a beaucoup d'intérêt à le faire, étant donné que de telles régions peuvent attirer des investissements étrangers et exporter.

## **2.1 Le cadre conceptuel**

Si nous nous en tenons aux concepts pour lesquels il nous a été possible de bâtir un cadre opérationnel, notre cadre conceptuel est fondé sur deux concepts qui déterminent le niveau d'intégration économique d'un territoire donné : l'exportation et l'investissement direct étranger. La figure 2.1 montre les relations entre différents indicateurs qui seront utilisés dans notre recherche et qui déterminent l'intégration économique. Par ailleurs, les détails seront discutés dans le chapitre trois sur la méthodologie de la recherche. Dans le présent chapitre, nous présentons les concepts et leur cadre opérationnel.

**Figure 2.1** Les variables utilisées dans cette étude

### 2.1.1 Le concept d'exportation

#### 2.1.1.1 Essai de définition du concept d'exportation

L'exportation est l'action de vendre à l'étranger une partie de la production de biens ou/et services d'un ensemble économique, qui peut être soit un pays, une région ou un territoire. Par contre, l'importation sous-entend l'action d'acheter des biens ou des services de l'étranger.

Vendre ses produits à l'étranger est très important parce que cette activité économique et commerciale permet d'acquérir des devises. Celles-ci procurent au pays vendeur un moyen d'intervenir économiquement et financièrement sur les marchés extérieurs notamment dans l'acquisition d'équipements ou de produit de base. En outre, l'exportation permet de se spécialiser davantage pour être concurrentiel sur le marché international. De ce fait, l'exportation stimule l'économie en valorisant le travail d'un pays auprès des autres partenaires commerciaux. Cette spécialisation assure la pérennité des entreprises dans le contexte de la mondialisation où chaque entreprise doit

lutter pour avoir sa part du marché. Considérant ces multiples avantages qu'offre l'exportation, cette étude ne va pas considérer l'importation comme facteur d'intégration économique.

En effet, définie comme une entrée dans un pays de biens ou de services provenant d'un autre pays, l'importation est une opération favorable au consommateur (plus grand choix de produits et meilleure concurrence sur le prix) et un aiguillon de compétitivité pour les producteurs. Même s'il s'agit là d'avantages importants, nous nous concentrerons sur l'exportation parce qu'elle traduit la capacité locale de gagner un marché étranger. Ceci explique notre choix.

Pour exporter, il faut remplir deux conditions majeures: avoir le produit à exporter et l'aide de l'État. Le produit à exporter se traduit en valeur exportée alors que l'aide de l'État, en différents programmes disponibles aux entreprises exportatrices. Nous retenons comme indicateurs de l'exportation la valeur exportée et l'investissement en éducation. Le deuxième indicateur se justifie par le fait que la compétence du personnel est un élément clé dans la capacité des entreprises exportatrices à élaborer des produits pour les marchés extérieurs et à utiliser habilement les mécanismes financiers, juridiques, réglementaires, etc. qui rendent possible l'exportation. Certes, il existe de multiples facteurs qui déterminent un comportement d'exportateur. Dans l'étude de Kaynak et Kothavi (1984), on distingue les facteurs suivants : l'existence préalable du commerce et d'un régime de taux de change, la présence d'une classe entrepreneuriale, une législation encourageante, les infrastructures de transport et les services de mise en marché. Malgré l'intérêt de tous ces facteurs, certains indicateurs seraient difficilement quantifiables dans le présent exercice.

Chose certaine, la plupart de ces conditions ne peut réussir sans la participation de l'État. Néanmoins, une mesure directe de cette aide ne pourra pas être considérée dans notre thèse à cause de l'inaccessibilité des données.

Cela justifie notre choix de nous limiter à la valeur exportée et à l'investissement dans l'enseignement comme indicateurs de l'exportation.

#### 2.1.1.2 Le cadre opérationnel et les indicateurs du concept d'exportation

Notre objectif étant d'évaluer l'intégration des économies locales dans un contexte de regroupement économique supranational, nous supposons que la variation de la valeur exportée et des investissements en éducation détermine cette intégration. L'analyse de ces deux indicateurs dans la période d'étude (1981-2007) va déterminer le niveau d'exportation de chaque entité étudiée.

Tel qu'expliqué dans les lignes précédentes, l'exportation a deux mesures pour son opérationnalisation : la valeur exportée et les investissements en éducation (enseignement et recherche). La provenance des données utilisées pour ces indicateurs est discutée dans le chapitre trois. Rappelons que le choix de ces indicateurs est fonction de la disponibilité des données pour la période d'étude que nous avons divisée en deux en rapport avec l'année de la signature de l'Accord de libre-échange, c'est-à-dire de 1981 à 1988 et de 1989 à 2007. L'évolution de ces indicateurs dans ces deux périodes est déterminante pour mieux estimer le niveau de l'exportation et partant, le niveau de l'intégration économique des MRC. Il convient maintenant de préciser comment s'opérationnalise chacun de ces deux indicateurs.

Le premier indicateur du concept Exportation est la Valeur exportée. Nous entendons par valeur exportée la valeur totale des marchandises, c'est-à-dire des biens et services, exportées au cours d'une année. Le choix de cet indicateur s'explique par le fait que l'exportation sous-entend la vente des produits et services à l'étranger. Ici nous ne tenons pas compte de l'origine de la fabrication. Dans le site Internet d'Industrie Canada on parle des exportations totales.



Les dépenses en immobilisations et en réparation de l'enseignement public (DIREP) ou investissements en éducation constituent la deuxième mesure du concept d'exportation. Il faut entendre par immobilisations des investissements dans les bâtiments, constructions, matériels ou outillage et par réparation la dépense d'entretien et de réparation relative aux constructions, au matériel et à l'outillage<sup>44</sup>. Il est certain que les immobilisations et la réparation couvrent des postes de dépense banals comme le déneigement, mais elles incluent aussi les dépenses comme la construction de pavillons pour les écoles et les maisons d'enseignement et la mise en place d'installations de recherche.

L'évolution des DIREP dans les deux périodes d'étude nous permet de voir comment le secteur public a investi pour mieux s'établir. Un chiffre élevé de cet investissement traduit l'encouragement de l'éducation dans le but d'avoir une main-d'œuvre compétente. Dans ce cas, le lien avec l'exportation se justifie puisque nous supposons que les entreprises exportatrices ont besoin d'une main-d'œuvre qualifiée pour la création de nouveaux produits à exporter ou pour fabriquer des produits de qualité afin d'être compétitives sur les marchés étrangers. Dans le même ordre d'idées, l'exemple de Bangalore (section 2.2.3.2) montre que des investissements en éducation ont un impact sur la capacité d'un ensemble économique à exporter et appuie le choix des investissements en éducation comme deuxième indicateur de l'exportation.

Pour mieux comprendre les investissements en éducation, nous nous référons à l'évolution du système scolaire du Québec. Et cela, dans le but de montrer que cette évolution s'inscrit dans la logique d'adaptation à la mondialisation de l'économie. Le changement du système se traduit dans trois manifestations (Laliberté et Plante, 1994 : 7-8). La première est en rapport avec la conjoncture dans laquelle un pays ou une société se trouve. Celle-ci est

---

<sup>44</sup> Cette définition ressemble en tous points à celle du premier indicateur de l'IDE, soit la mesure de l'investissement étranger qui sera approchée par les dépenses en immobilisations et en réparation du secteur privé (DIRSP).

mobile puisqu'elle s'appuie sur des structures socio-économiques et politiques qui changent dans le temps.

La deuxième manifestation concerne les objectifs que l'on assigne à un système d'éducation. Ces objectifs changent aussi dans le temps au gré de ceux qui les formulent, de leur idéologie par exemple, et au gré des choix à faire quant aux besoins à satisfaire. La dernière manifestation se réfère aux appareils de direction du système éducatif. Comme les deux premiers, lui aussi change dans le temps. Tout ceci fait que la carte des formations et le contenu des programmes peuvent bouger considérablement dans le temps.

De façon générale, les chercheurs qui prennent en considération ces trois manifestations du changement dans le système éducatif sont en mesure de cerner ce qui pousse le système à s'adapter dans le temps. Cela vaut également pour les changements plus particuliers apportés par la mondialisation. Sans entrer dans trop de détails, nous allons évoquer certaines particularités du système éducatif québécois.

La première particularité est l'influence séculaire de l'Église qui se manifeste dès le régime français et qui perdurera sous diverses formes jusqu'à la Révolution tranquille. Un exemple parmi d'autres de la force de cette influence est la lutte que le clergé catholique a remportée pour l'abolition du ministère de l'Instruction publique au 19<sup>e</sup> siècle. Un tel ministère a été instauré au moment de la Confédération et il a été aboli huit ans plus tard en 1875 sous les pressions de l'Église. Il faudra neuf autres décennies avant que ne soit créé en 1964 un nouveau ministère qui portera cette fois le nom de ministère de l'Éducation.

Comme autre particularité, mentionnons l'évolution rapide du système scolaire québécois au 20<sup>e</sup> siècle. Dans le sillage de l'industrialisation, la formation professionnelle connaît une progression importante. Il faut aussi noter que la fréquentation scolaire devient obligatoire. Toutefois, ce n'est que

pendant les années 1960 et 1970 que l'on assistera à une transformation en profondeur du système d'enseignement animée par le souci d'un rattrapage par rapport aux voisins canadiens et américains : retrait rapide du clergé; généralisation du transport scolaire pour les élèves du primaire et du secondaire, ces derniers fréquentant désormais des établissements mieux équipés et offrant des programmes plus variés; mise en place d'un réseau de collèges d'enseignement général et professionnel, les cégeps; fondation de l'Université du Québec et de son réseau d'établissements régionaux. Cette réforme du système éducatif était déjà réalisée au moment où l'Accord de libre-échange a été signé entre le Canada et les États-Unis. Certes, les changements du système éducatif québécois ont été moins spectaculaires par la suite. Toutefois, après 1988, plusieurs évolutions semblent dignes de mention : progression importante de la recherche universitaire; multiplication des Centre de recherche spécialisés dans le réseau des cégeps.

Concernant la recherche universitaire par rapport à la période avant et après l'ALÉ / ALÉNA, les investissements dans ce domaine ont évolué en fonction de la conjoncture et de l'idéologie du moment. Guy Rocher (Mulazzi, 1998 : 13-18) distingue quatre périodes en fonction de l'évolution des organismes subventionnaires. Ces organismes, qu'ils soient canadiens ou québécois, ne sont pas nés au même moment.

La première période est en rapport avec la création de ces organismes subventionnaires. Les premiers ont été créés entre les deux grandes guerres, mais la plupart après la Seconde Guerre mondiale. Au Québec, seule l'Université McGill bénéficiait au départ des programmes de ces organismes. Elle aussi n'était pas suffisamment avancée dans la recherche comparativement aux universités de Toronto ou de la Colombie-Britannique. Lors de cette première période, les organismes subventionnaires ont accompagné, favorisé l'émergence d'authentiques universitaires canadiens et la mise en route de programmes d'études de 2<sup>e</sup> et de 3<sup>e</sup> cycles. Ici, les orientations et la gestion de ces organismes était le fait des universités, c'est-à-

dire que la recherche était libre, inspirée par les intérêts scientifiques du chercheur. L'inspiration et la motivation appartenaient au chercheur requérant.

La seconde période ou le règne de ce qu'on appelle « la république des chercheurs » se situe entre les années 1960 et le début des années 1970. C'est la période dite de l'établissement de la recherche où des investissements importants ont été effectués. En plus de la liberté accordée à l'initiative de chercheurs, il y a l'encadrement progressif de la recherche. L'État canadien découvre la valeur économique et politique de la recherche scientifique grâce notamment au rapport de la Commission Lamontagne. Les organismes subventionnaires furent invités par le gouvernement à faire place dans leurs programmes à des recherches dites « stratégiques » et à des recherches « orientées ».

Avec les exigences du gouvernement fédéral sur l'efficacité de la recherche naquit la troisième période, celle du développement des réseaux de chercheurs pancanadiens. C'est dans ces années 1980 qu'il y eut naissance notamment de grands projets et de grands réseaux « d'excellence », auxquels les organismes subventionnaires furent inégalement associés et plus ou moins contraints de participer par suite de décisions ministérielles.

La dernière période coïncide avec la crise économique des années 1990 et la remise en question de l'État-providence. La recherche universitaire fut touchée par ces deux événements. C'est cette période qui s'est prolongée jusqu'à aujourd'hui. L'État, sans vouloir perdre l'emprise, ne pouvait plus soutenir seul les dépenses faites en recherche. D'où l'instauration de la politique du partenariat avec son lot des conséquences notamment le déséquilibre dans le financement de la recherche des sciences dures et des sciences sociales, dites molles. Ainsi, plus les fonds diminuent, plus les exigences et les contrôles augmentent.

Malgré cette situation déplorable des années 1990, le Québec était le chef de file pour le financement de la recherche universitaire. Comme un rattrapage, le Québec avait une part plus grande de l'enveloppe fédérale que celui qui aurait été sa part au prorata de la population. Notons aussi que ces années coïncident avec la signature de l'ALÉNA. Aujourd'hui, les autres provinces canadiennes ont emboîté le pas au Québec. Selon Luc Vinet, recteur de l'Université de Montréal, cela explique la perte de la position privilégiée du Québec en matière de financement de la recherche universitaire<sup>45</sup>. En plus, la part du gouvernement du Québec pour le financement de la recherche universitaire n'est pas suffisante par rapport à celle de l'Alberta ou de l'Ontario. Comparativement à l'Accord de libre-échange, deux périodes sont intéressantes pour le Québec : celle des années 1960-1970 et celle des années 1990. La seconde étant à cheval sur avant et après l'ALÉNA, les investissements importants dans le domaine de la recherche se situent avant la signature de l'Accord de libre-échange.

Par contre, en considérant les montants des projets de recherche des universités québécoises regroupés selon certains organismes pourvoyeurs (Paradis, 1996 : 77), ces montants ne cessent d'augmenter après la signature de l'Accord de libre-échange. Ils se situent à 135 267 000 de dollars entre 1985-1986 et montent à 210 800 000 de dollars entre 1989-1990. À la signature de l'ALÉNA (1993-1994) ils se situent à 293 411 000 de dollars.

La situation n'est pas différente pour les cégeps. La recherche au collégial commence en 1967 suite au Rapport Parent et au Conseil supérieur de l'éducation. Ceux-ci recommandent le développement d'une culture de l'innovation dans les nouveaux cégeps, c'est-à-dire des services de recherche et d'expérimentation. C'est en 1972 que voit le jour le premier programme de subvention à la recherche et à l'expérimentation (PROSURE). Grâce à ce

<sup>45</sup> LE DEVOIR.com, *Financement de la recherche universitaire : le Québec n'est plus le chef de file*, Lundi 12 septembre 2011.

programme, il y eut création des centres de recherche partenariale avec l'entreprise privée à Sainte-Thérèse et La Pocatière.

Après la mise en place de la structure de la recherche collégiale entre 1978 et 1983, sa reconnaissance (1983-1988) a permis de créer en 1988 l'Association pour la recherche au collégial. La période qui a suivi, c'est-à-dire 1988-1995 sera considérée comme l'âge d'or de la recherche collégiale à cause du nombre élevé des publications. C'est au cours de cette période (1987-1995) que le financement des activités de recherche collégiale atteint le sommet.

Au moment où la productivité est jugée équivalente à celle des universités (Rapport Brochu), la première vague de compression budgétaire en 1996 vient mettre fin au programme d'Aide aux chercheurs de collège (ACC). Depuis cette année, le financement de la recherche au collégial ne cesse de baisser malgré les appuis en 1999 du ministère de la Recherche, de la Science et de la Technologie et du Conseil de la science et de la technologie. Avec ce timide réinvestissement, le transfert technologique est identifié comme le créneau des cégeps. Après la dépression budgétaire de 1996, les organismes subventionnaires sont revenus en 2003 pour hausser les sommes allouées à la recherche collégiale.

Depuis la reconnaissance de la recherche collégiale dans les années 1980, le réseau des centres de transfert de technologie se développe de plus en plus. Ces centres étaient au nombre de six en 1983. Ce chiffre a doublé en 1988 pour atteindre 23 en 1998. En 2008 ils étaient 40 centres de transfert de technologie. Trois autres spécialisés dans l'innovation sociale se sont ajoutés en 2009.

En comparant les investissements dans la recherche au collégial pour les deux périodes d'étude, c'est-à-dire avant et après l'Accord de libre-échange, il est évident que de 1987 à 1995 (l'âge d'or de la recherche collégiale), on se

situe plus dans l'ALÉ donc dans la seconde période. Malgré les compressions budgétaires, les montants alloués n'ont descendu plus bas que les années précédant 1986. Pour la recherche collégiale, les investissements majeurs sont venus après l'Accord de libre-échange.

En somme, le système éducatif au Québec a évolué en fonction de la conjoncture, des objectifs liés à l'idéologie de l'époque et aux appareils de direction du système éducatif. Tous ces éléments changent dans le temps pour s'adapter aux exigences du moment. Avec l'industrialisation et l'évolution technologique, le marché du travail a demandé un volet de main-d'œuvre de plus en plus qualifiée, entre autres, pour conserver et améliorer les capacités d'exporter du Québec, spécialement dans les entreprises à propriété étrangère établies au Québec. Dans cette mesure, on peut soutenir l'existence d'un lien entre les investissements étrangers et l'éducation.

En bref, le concept d'exportation a deux indicateurs dans cette thèse : la valeur exportée et les dépenses en immobilisation et réparation de l'enseignement public (DIREP) ou investissement en éducation. La variation de ces deux indicateurs dans les deux périodes d'étude est déterminante pour confirmer si dans la seconde période les scores sont élevés par rapport à la première période suite à l'augmentation des échanges commerciaux dus à l'Accord de libre-échange. Cela permet aussi de déterminer quelles sont les MRC exportatrices et lesquelles ne le sont pas. Évidemment, cela aura un impact sur le niveau d'intégration économique dont l'autre composante est l'investissement direct étranger. Nous présentons cette deuxième mesure de l'intégration économique dans la section suivante.

## 2.1.2 Le concept d'investissement direct étranger (IDE)

### 2.1.2.1 Essai de définition du concept d'IDE

#### ***Le concept d'investissement***

Avant de parler d'IDE, le concept d'investissement mérite d'être développé pour faciliter la compréhension du concept d'investissement direct étranger. Selon le dictionnaire des sciences économiques,

#### **Encadré 2.1** Définition du concept d'investissement

L'investissement est l'acte qui permet d'accroître ou de renouveler tout type de capital, on prend donc en compte l'investissement immatériel. Investir c'est, pour une entreprise ou un pays, augmenter le stock des moyens de production (machines, équipements de tous types) et développer les infrastructures, l'acquisition de connaissances et la formation des hommes. Mais le terme investissement concerne le plus souvent le seul capital fixe; investir c'est alors créer ou acquérir des biens de production ou d'équipement.

Source : Alain BEITONE, Antoine CAZORLA, Christine DOLLO et Anne-Mary DRAÏ, 2007, *Dictionnaire des sciences économiques*, Paris, Armand Colin, p. 278.

Comme l'indique cette définition, l'investissement est un flux qui permet d'augmenter le stock de capital. Il peut être matériel, c'est-à-dire consister en biens d'équipement, ou immatériel. On peut distinguer trois types d'investissement. Le premier, appelé investissement de capacité, vise l'augmentation de la production et conduit le plus souvent à la création d'emplois. Le second est l'investissement de productivité. Il vise la réduction des coûts de production pour une capacité inchangée. La modernisation et la rationalisation sont propres à cet investissement qui parfois se traduit par la réduction d'emplois. Le troisième, l'investissement de remplacement, vise le maintien du stock de capital pour compenser l'usure ou l'obsolescence du capital. Cela peut demander parfois des rationalisations des moyens de



production. Notons par ailleurs que plusieurs économistes estiment que l'investissement immatériel est mal appréhendé parce qu'il ne progresse que dans des domaines très restreints, notamment dans l'aéronautique, les matériels électroniques, la pharmacie.

Considérant ces objectifs, qu'est ce qui détermine la volonté d'investir de l'entreprise ? Dans l'approche microéconomique, les variables liées au coût relatif des facteurs de production sont à considérer. Selon la théorie néoclassique, l'entreprise ne peut investir que dans la mesure où elle escompte retirer un profit. Le second déterminant est relié aux préférences temporelles. Fisher (1930) dans sa théorie de l'intérêt estime que la décision d'investir résulte d'un arbitrage intertemporel. La valeur du temps joue un rôle essentiel dans le sens où l'entreprise renonce à une satisfaction immédiate pour une satisfaction future. Le troisième déterminant est lié à la concurrence imparfaite. La fonction d'investissement dans un modèle de concurrence imparfaite est plus complexe parce qu'elle intègre la capacité de l'entreprise à améliorer sa compétitivité.

Dans l'approche macroéconomique, le niveau de l'investissement dépend de l'incitation à investir. Cela est fonction de deux déterminants selon Keynes : l'efficacité marginale du capital, c'est-à-dire le taux de rendement d'un investissement par rapport au coût et le taux d'intérêt. Le second déterminant dépend du niveau d'équilibre macroéconomique. L'idée vient de la théorie keynésienne où l'on trouve qu'il y a toujours un équilibre entre l'épargne et l'investissement. Ainsi, par le mécanisme du multiplicateur d'investissement, tout niveau d'investissement correspond à un niveau de production d'équilibre.

Le troisième déterminant est en rapport avec la croissance. Dans la logique néoclassique, celle de l'offre qui répond à la loi de Say ou loi des débouchés, la contribution de l'investissement à la croissance est d'accroître les capacités de production et de moderniser l'appareil productif. Par ailleurs, selon l'approche keynésienne, il ne peut y avoir de croissance économique que si

l'investissement courant est supérieur à l'épargne de la période précédente. Par contre, dans le modèle «accélérateur profit» qui explique les variations de l'investissement productif des entreprises en tenant compte des mécanismes keynésiens et des mécanismes néoclassiques, Malinvaud (1983) justifie l'instabilité de la relation accélérateur-profit au cours de la décennie 1990 par la faiblesse de l'investissement des entreprises qui serait liée à une forte incertitude sur leur perspective de croissance. Cela nous introduit au quatrième déterminant macroéconomique de la décision d'investir, décision qui dépend de l'instabilité de la croissance. Le modèle de Harrod-Domar suggère que l'investissement est un facteur d'instabilité de la croissance parce qu'il est appréhendé à la fois comme un moyen d'extension des capacités de production et comme un stimulant de la demande.

Considérant ces déterminants microéconomiques et macroéconomiques qui influencent la décision d'investir, parlons maintenant du concept d'investissement direct étranger, seul type d'investissement qui nous préoccupe dans le cadre de cet exercice scientifique.

### ***L'investissement direct étranger***

L'IDE peut se définir comme une opération qui permet à un investisseur basé dans un pays étranger, c'est-à-dire pays d'origine, d'acquérir un actif dans un autre pays dit pays d'accueil avec l'intention de le gérer.

Ce type d'investissement recouvre trois formes d'opérations. La première forme consiste en la participation au capital à travers la fusion des entreprises, l'acquisition ou la création de nouvelles installations. Cette participation doit être évaluée à un niveau suffisant pour pouvoir exercer un contrôle. La seconde forme d'opération est le réinvestissement sur place des bénéfices d'une filiale implantée à l'étranger. La dernière se réfère aux prêts à court ou à long terme réalisés entre la société mère et sa filiale.

Au-delà de cet aspect de gestion et de contrôle de l'élément actif, l'IDE a une nature duale. Il est d'abord un instrument qui permet aux entreprises de transférer du capital, de la technologie et des aptitudes ou compétences organisationnelles d'un pays à un autre; mais aussi, un instrument pour restreindre la compétition entre entreprises de différents pays (Hymer, 1970). Ainsi, pour qu'une entreprise entreprenne un investissement étranger direct, elle doit posséder des avantages dits monopolistiques ou oligopolistiques par rapport à ses concurrents locaux. Ces avantages viennent des imperfections du marché que les IDE viennent corriger (Gannagé, 1985). C'est dans ce sens que le modèle d'Uppsala (Johanson et Vahlne, 1977) et celui lié à l'innovation (Cavusgil, 1980) considèrent l'IDE comme l'ultime étape d'un processus d'internationalisation séquentiel, c'est-à-dire que les entreprises s'engagent sur les marchés internationaux de façon graduelle où l'IDE vient après l'étape d'exportation. Cela se fera après que l'entreprise ait accumulé et intégré des connaissances acquises sur ses marchés.

Considérant ces étapes, l'IDE peut se déployer horizontalement ou verticalement (Markusen et al, 1996; Yeaple, 2003). Il est du type horizontal lorsqu'une entreprise trouve des avantages à s'implanter plus proche des consommateurs. L'entreprise, selon la demande croissante, va implanter plusieurs sites de production pour servir les marchés locaux. Cela est aussi rentable dans le cas où le coût de transport est élevé et que l'entreprise peut réaliser des économies d'échelle entre ses différents sites d'implantation. L'IDE est de type vertical lorsque l'entreprise intègre ses opérations dans une perspective de division internationale des processus de production. Les firmes multinationales par exemple, répartissent leurs activités entre les pays en fonction des différents avantages comparatifs.

Considérant ce qui précède, quels sont les principaux déterminants d'un IDE? Au-delà des déterminants liés à l'entreprise, au pays et à l'industrie, Dunning (1980) propose trois principaux déterminants. Le premier est l'ensemble des avantages monopolistiques, les actifs tangibles et intangibles

que possède l'entreprise et non pas ses concurrents. Le deuxième déterminant est constitué des avantages d'internalisation, c'est-à-dire s'il va de l'intérêt de l'entreprise de vendre ou de louer ses actifs à une autre entreprise ou de les utiliser (internaliser) pour elle-même. Le dernier déterminant est lié aux avantages de la localisation. Ici l'entreprise évalue l'avantage qu'il y a en exploitant ses actifs avec les ressources du pays étranger plutôt que celles de son pays d'origine.

Lorsqu'on observe les déterminants liés au pays, déterminants qui vont créer des avantages monopolistiques, d'internalisation et de localisation, nous trouvons la taille du marché local de l'entreprise, la différence entre divers pays dans la protection des droits de propriétés, et l'infrastructure dans le pays d'accueil. Par rapport aux caractéristiques liées au type d'industrie, citons le niveau technique du produit de l'entreprise, la nécessité de produire près des clients, et les coûts de transport. Finalement, deux caractéristiques structurelles spécifiques à l'entreprise se distinguent : la propension de l'entreprise à commercialiser de nouveaux produits et les différences culturelles.

Les études sur les déterminants de l'IDE sont nombreuses. Celle de Coskun (2001) menée en Turquie met l'accent sur deux principaux facteurs : la performance économique et le potentiel de croissance du marché. À ceux-ci, s'ajoutent le faible coût de la main-d'œuvre et la localisation géographique de la Turquie. Galán et González-Benito (2001) dans leur étude sur 103 entreprises espagnoles ont constaté que la taille du marché visé et le faible niveau de compétitivité sur place, l'expérience sur les marchés étrangers et sur le marché national, le besoin de contrôler les ressources internes stratégiques et de produire près des clients sont des principaux facteurs déterminants l'IDE de ces entreprises.

Chaque pays étant spécifique par rapport aux autres, les combinaisons des déterminants des IDE sont également particulières. L'étude de Dupuch et Milan (2005) sur les IDE dans les pays d'Europe centrale et orientale montre que le

différentiel de coûts salariaux existant entre ces pays et ceux de l'Union européenne, la faiblesse de la main-d'œuvre, l'effet de la taille de marché et la proximité géographique constituent des déterminants majeurs dans cette partie du monde. Kasoff, Benedict et Lauer (1997) ont étudié la stratégie d'IDE en Ohio des PME canadiennes. Ils ont constaté que les facteurs tels que la taille du marché américain, les barrières tarifaires, l'avantage spécifique de l'entreprise, l'accord commercial Canada - États-Unis, les coûts de transaction, les taxes, la valeur du dollar, la proximité du client et la maison mère, l'interrelation des marchés, la théorie du cycle de vie et l'investissement défensif, sont déterminants pour ces PME canadiennes et surtout les PME québécoises (Vaucelle, 2005).

Dans cette quête des déterminants d'IDE, Wei et Christodoulou (1997) dans leur étude sur les PME manufacturières taiwanaises mettent l'accent sur l'importance des dirigeants dans la prise de décision d'investissement à l'étranger. Ce constat est similaire à celui de Apfelthaler (2002) dans son étude sur les PME autrichiennes où les facteurs individuels, donc subjectifs, influencent la décision d'IDE.

Considérant tous ces facteurs qui influencent la décision d'investir, comment peut-on évaluer le niveau suffisant de participation pour pouvoir contrôler un actif ? Selon le FMI, toute prise de propriété significative supérieure à 20 % d'une activité localisée à l'étranger est un investissement direct à l'étranger. Quant à elle, la Banque de France considère qu'une participation d'au moins 10 % du capital de l'entreprise étrangère constitue un IDE. Celui-ci ne doit pas être confondu avec l'investissement de portefeuille qui est une prise de participation minoritaire dans le capital social d'une entreprise. Cet investissement n'a pas pour but d'acquérir un intérêt durable dans une entreprise ou d'avoir un pouvoir de décision effectif dans la gestion de l'entreprise. Contrairement à l'IDE, il répond en général à des motifs de placement. Quant au seuil de participation pour le distinguer de l'IDE, chaque législation nationale le fixe selon ses propres critères. Le FMI, de son côté,

adopte le point de vue qu'on est en présence d'un investissement de portefeuille lorsqu'il s'agit d'une prise de participation inférieure à 10 % du capital social d'une entreprise.

Considérant le niveau de participation, l'IDE est devenu une stratégie d'internationalisation des firmes et peut être mesuré en termes de flux ou de stocks. Dans ce cadre, il joue un rôle fondamental dans l'intégration des économies au plan mondial et dans la dynamique de pays émergents (Yasheng, 2003).

Ainsi, nous définissons les investissements directs étrangers comme des investissements qui permettent une prise de propriété significative (supérieur à 20 %, selon le Fonds monétaire international) dans une activité localisée à l'étranger, c'est-à-dire des éléments d'actifs qu'un investisseur d'un pays donné acquiert et gère dans un autre pays. Ces investissements constituent un bon indicateur du développement transnational de la production. Ainsi, la croissance des IDE est cohérente avec la montée des flux de revenus d'investissement dans les balances d'opérations courantes. Cette tentative de définir le concept d'IDE nous a amené à identifier les facteurs susceptibles d'attirer les IDE. Nous les résumons par la disponibilité d'une infrastructure matérielle et immatérielle et les incitations fiscales. La compréhension de ce concept nous permettra d'analyser ses dimensions et indicateurs pour son opérationnalisation. C'est sur cette note que nous proposons de faire un aperçu historique de l'évolution des IDE dans le monde.

### ***L'évolution des IDE dans le temps***

Au cours de la dernière décennie, les flux d'investissements directs étrangers ont crû environ deux fois plus vite que les flux commerciaux. Cette croissance est remarquablement plus forte dans le secteur manufacturier, et concentrée dans les pays développés au détriment des pays en voie de développement. D'ailleurs, Emmons et Schmid (2002) confirment dans leur étude que depuis le

passage à l'euro, les flux d'IDE à destination et en provenance de la zone euro se sont fortement accrus. Les États-Unis restent le premier pays qui accueille plus d'IDE.

Les stocks mondiaux des IDE ont augmenté entre 1985 et 1990 à un rythme impressionnant d'environ 20 % par an. Ce rythme a diminué dans les années 1990 suite à la baisse de la croissance mondiale pour reprendre vivement en 1993 et 1994. Déjà entre 1982 et 1988, le nombre des opérations de fusion et d'acquisitions a été multiplié par quatre au plan mondial. Ces opérations ont absorbé entre les deux tiers et les trois quarts des flux financiers. Dès lors, on ne peut pas séparer la croissance des IDE et l'explosion des activités financières de leur globalisation, c'est-à-dire la déréglementation, l'interconnexion généralisée, la titrisation<sup>46</sup> et la multiplication de nouveaux instruments. Ainsi, l'amplification des mouvements d'investissement a été possible grâce au comportement des opérateurs financiers. Notons en passant que les flux financiers en 1996 étaient quarante fois supérieurs aux échanges commerciaux, fait remarquer Veltz (1996 : 91).

Le secteur qui bénéficie de ces investissements est celui de l'industrie manufacturière. Cela s'explique par le fait que les filiales étrangères contrôlaient 14 % de la production manufacturière (Hattem, 1999) en 1990 contre moins de 10 % en 1977. Le secteur des services aussi a eu une part importante de ces investissements.

Cette montée des investissements directs étrangers coïncide avec une augmentation des accords et alliances entre firmes. Le secteur le plus touché par cette coopération d'intérêts croisés et d'alliances techniques et commerciales est celui de l'automobile où les domaines technologiques en amont et les activités commerciales en aval constituent un cadre d'action apparenté à des investissements même s'il n'y a pas de transfert de propriété

---

<sup>46</sup> Opération qui permet de transformer les avoirs financiers en titres négociables sur les marchés.

ou de mouvements de capitaux qui s'effectuent. Ce genre de coopération s'observe également dans les secteurs qui doivent faire face à des dépenses rapidement croissantes de recherche et de développement notamment dans les composants électroniques, dans l'aéronautique, etc. (Sachwald, 1994).

La répartition géographique des investissements directs étrangers des années 1980 est telle que les zones les plus développées de la planète obtiennent une très grande part. Dans les années 1960 et 1970, les États-Unis étaient le principal émetteur d'IDE. En 1973, ils possédaient environ la moitié (48 %) des stocks d'IDE dans le monde. Même si cette part a été réduite au quart après vingt ans, la rendant égale à celle de l'Europe, les États-Unis restent en tête comme pays qui reçoit plus d'IDE. Ils sont, avec l'Europe, les principales zones d'accueil entre 1985 à 1990. Cette dernière date marque la montée des flux vers les pays asiatiques en développement tels que la Chine et Singapour, et vers certains pays d'Amérique latine. Pour le Japon, depuis 1995, les IDE sortant de ce pays (surtout vers les autres pays asiatiques) dépassent ceux qui entrent. Les deux se sont multipliés avec le temps.

La nouvelle géographie des IDE de 1985 à 1990 montre qu'elle est concentrée sur le club des pays riches ou en voie de le devenir au détriment des pays les plus pauvres. Ces derniers n'attirent plus les investisseurs. Pour les pays de l'OCDE, les trois quarts des stocks de capital à l'étranger restent dans la zone. Seul le Japon a adopté le schéma d'investissement de type Nord-Sud où les pays bénéficiaires servent de bases de réexportation vers d'autres pays et ainsi contribue-t-il à leur décollage, contrairement aux pays européens qui investissent presque exclusivement dans les pays développés. Quant aux pays de l'Est, jusqu'en 1989, ces pays investissaient plus à l'Ouest que l'inverse. Depuis la chute du mur de Berlin, le flux s'est inversé.

Selon la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), le flux d'IDE entrant depuis 1985 varie beaucoup. Cet organisme constate par exemple qu'entre 1985 et 1990, les flux d'IDE ont



augmenté de 20 % par an. De 1990 à 1993, ces flux ont baissé alors qu'ils ont augmenté entre 1994 et 1999 pour chuter en 2000 passant de 1 400 milliards de dollars à 818 milliards. Cette chute évaluée à 41 % en 2001 s'est poursuivie en 2002 avec une valeur de 17 % soit 679 milliards de dollars. Ces flux d'IDE ont reculé encore en 2003. Ce recul a été marqué dans les pays développés et en Europe centrale. Par contre pendant la même année, on observe 9 % d'augmentation d'IDE dans les pays en développement passant de 158 milliards de dollars en 2002 à 172 milliards en 2003. La Chine arrive en tête des destinations mondiales d'IDE (après le Luxembourg). Autre fait marquant, la structure des investissements s'est modifiée au profit des services grâce aux investissements dans les ressources naturelles. Cela coïncide avec les prévisions de la CNUCED (2004) selon lesquelles le secteur des services sera à la base de l'augmentation des flux d'IDE en 2004.

Concernant la Chine, tout en recevant, elle se lance aussi dans l'internationalisation de ses entreprises en Afrique. Selon le Ministère du Commerce, en 2004, le stock d'IDE chinois à l'étranger était estimé à 45 milliards de dollars. De ce stock, l'Afrique en a accueilli 2 %, soit 900 millions de dollars. Selon Chaponnière (2006 : 155), dans le cadre de la coopération économique, ce chiffre allait augmenter jusqu'à 4 milliards de dollars. L'augmentation de ces IDE sortants est remarquable en 2005 dans la plupart des sous-régions du monde.

Dans son rapport de 2006, le *World Investment Report* montre qu'en 2005 les pays développés ont été les principales sources des IDE sortants. On remarque la participation des entreprises des pays en développement dans l'émission des IDE. En ce qui concerne la destination des IDE, les pays développés connaissent une augmentation de 37 % soit 542 milliards de dollars par rapport à 2004. La somme investie dans les pays en développement a atteint le niveau record de 334 milliards de dollars. Ce rythme d'augmentation a été maintenu en 2006 (CNUCED, 2007) malgré les inquiétudes dues aux prix élevés du pétrole, à la montée des taux d'intérêt, à l'accentuation des pressions

inflationnistes et des tensions géopolitiques dans certaines régions du monde. Les entrées mondiales d'IDE ont augmenté de plus de 38 %, soit 1 306 milliards de dollars, chiffre proche de celui de 2000.

Par ailleurs, malgré la crise financière actuelle, le flux d'IDE continue d'augmenter en 2007. C'est en 2008 que cette crise a affecté ce flux au point où les multinationales deviennent de plus en plus prudentes dans la prise de décision d'investir. L'évolution des investissements directs étrangers nous montre comment divers facteurs contribuent à l'augmentation ou la diminution des flux. Dans cette instabilité et incertitude, les régions, villes, territoires, etc. s'adaptent et s'organisent pour attirer plus d'IDE dans le but de rester compétitifs.

#### 2.1.2.2 Le cadre opérationnel et les indicateurs du concept d'IDE

Pour rendre ce concept opérationnel, nous allons analyser l'évolution des IDE dans les territoires de notre terrain d'étude pour les deux périodes, c'est-à-dire 1981-1988 et 1989-2007 en considérant les facteurs susceptibles d'attirer les investissements directs étrangers. Leurs flux comme leur présence ou absence permettront d'estimer le niveau d'intégration économique de chaque MRC québécoise.

Même si plusieurs facteurs déterminent les IDE, notamment l'environnement économique, les ressources humaines, le dynamisme et la réactivité des acteurs économiques, la position géographique, les réseaux de transport, la qualité de vie et l'image des régions, nous allons nous limiter à deux seulement pour des raisons de disponibilité des données. Ainsi, le concept d'IDE a comme mesures dans cette thèse les investissements étrangers et la distance par rapport au grand marché américain. Nous nous proposons d'analyser l'impact de ces indicateurs sur l'intégration économique des MRC.

Au-delà de la définition d'IDE proposée dans les lignes précédentes, pour mieux comprendre l'investissement étranger comme indicateur, nous devons définir quatre concepts : la valeur comptable, la valeur marchande, l'actif et le passif. La valeur comptable est définie comme le montant net auquel un actif ou un passif est inscrit dans les livres d'un comptable. Cette valeur correspond au coût d'origine ou d'acquisition de l'actif moins son amortissement cumulé. Un actif est défini comme un investissement direct étranger d'un pays dans les pays partenaires commerciaux. Le passif devient alors le contraire de l'actif dans le sens où le premier sort du pays tandis que le second entre dans le pays, c'est-à-dire, l'investissement direct étranger entrant dans un pays. La différence entre les chiffres qui les représentent est appelée le passif net d'un pays. Quant à la valeur marchande, elle représente le prix auquel une marchandise est vendue ou proposée à la vente sur les principaux marchés étrangers du pays exportateur.

Considérant ces définitions, notre compréhension de l'investissement étranger comme indicateur de l'IDE prend le sens de passif. Ce choix cadre avec notre problématique dans la mesure où nous voulons savoir quelles MRC attirent plus de ces investissements étrangers et lesquelles en attirent moins. Cet indicateur a un lien direct avec le concept d'IDE parce qu'il indique l'évolution des investissements étrangers dans les MRC durant les années qui nous préoccupent, c'est-à-dire, 1981, 1988, 1989 et 2007.

La distance constitue la seconde mesure de l'IDE. Ici, la distance entre le lieu de production où s'installent les IDE et le lieu de consommation apparaît dans notre cadre d'étude. Celui-ci veut que l'exportation et les IDE déterminent le niveau d'intégration économique. La question qui se pose est de savoir quel est l'impact de la distance sur la localisation de ces investissements qui jouent un rôle si important dans l'intégration économique. En d'autres termes, est-ce que

la proximité ou l'éloignement par rapport au marché est un facteur déterminant pour l'IDE ?

Parlant de la distance, elle est à la fois spatiale et sociale. La distance spatiale a été réduite grâce aux moyens de communication. Par contre, celle qui sépare encore les hommes (distance à franchir, distance à abolir) s'est agrandie avec la mondialisation de l'économie où le nombre des exclus ne cesse d'augmenter. Dans ce cas, les relations entre les hommes posent la question de la proximité et de l'éloignement par rapport à l'autre. Dans une perspective géohistorique, l'éloignement produit la diversité alors que la proximité engendre le lien. La notion de distance devient plus pertinente au fur et à mesure que le processus de mondialisation s'accélère, brouille la lisibilité de nos distances habituelles, bouscule la perception de notre positionnement dans le monde. C'est dans ce sens que Jacques Lévy (2006 : 269) évoque trois modalités de la gestion de la distance et de la relation avec l'autre : la coprésence (distance annulée par la co-localisation), la mobilité (déplacement matériel pour établir un lien entre deux réalités distantes) et la télécommunication (transfert immatériel).

Qu'est-ce que la distance ? Selon Roger Brunet (2005), la distance est riche de sens. Elle est plus qu'une longueur, un intervalle entre deux lieux. Elle est l'entre-deux lieux, la substance même de l'espace. Elle se révèle par la mise en relation entre ces lieux. Elle n'existe que par la relation sociale. Son importance est telle qu'elle constitue un concept central en géographie. Ce concept tire ses origines de différentes disciplines, surtout la psychologie, la physique et les mathématiques.

Par ailleurs, ce concept ne peut être dissocié du temps. D'où la tendance à définir la distance comme le temps de l'espace. Peut-on affirmer sans hésiter que le temps modifie incessamment l'espace ? Dans ce sens, on considère le

temps comme mesure et manifestation de la vitesse. Alors, le sens de l'analyse de la distance n'apparaît que lorsque cette analyse est rapportée à la vitesse par laquelle on franchit l'espace. La distance est alors une pratique de l'espace contrainte par le temps. C'est pourquoi dans cette thèse, nous optons pour la distance la plus courte, c'est-à-dire un temps moins long pour parcourir l'espace qui sépare deux points. Cela, dans le but de contextualiser notre démarche.

Considérant ce qui précède, Lévy (2006) définit la distance comme un attribut de la relation entre deux ou plusieurs réalités, caractérisant leur degré de séparation (leur écart), par différence avec l'état de contact. Pour simplifier le langage, nous définissons la distance comme étant la longueur qui sépare deux lieux. Dans notre cas d'étude, il s'agit du chef-lieu d'une MRC et de la capitale d'un État américain le plus proche. Le choix de cet indicateur s'explique par l'hypothèse selon laquelle plus la distance est courte entre ces deux lieux, plus le coût de transport est faible et plus les entreprises ont tendance à s'installer dans ces lieux. Notons par ailleurs que la distance n'est pas le seul facteur qui influence la décision d'une entreprise de se localiser dans un lieu spécifique. Ajoutons que la distance a de moins en moins de poids comme facteur de localisation à cause de l'abaissement relatif du coût des transports. Parmi les facteurs dont l'importance est croissante, mentionnons le travail, c'est-à-dire la main-d'œuvre, son niveau de formation, ses qualités intrinsèques, les coûts de reproduction de la force de travail, etc. La contrainte de distance étant devenue moins lourde, les entreprises se déplacent vers les bassins de main-d'œuvre où les conditions de recrutement sont avantageuses pour elles. Cela se remarque surtout avec les entreprises spécialisées dans la nouvelle économie. Cette situation a eu pour effet d'intégrer les espaces périphériques au circuit dominant (Aydalot, 1983 : 195-196). Elle nous permet de faire un lien entre la distance, l'investissement en éducation et l'investissement étranger où l'éducation devient un atout central dans la nouvelle économie.

Selon la théorie de la localisation industrielle, il faut prendre en considération plus de facteurs que la simple distance pour déterminer ce qui attire les investissements. L'exemple de la Turquie démontre l'avantage que présente sa position géographique pour attirer des investissements. Ainsi, la position géographique ou la distance constitue la seconde mesure de l'IDE. Celle-ci se calcule en kilomètres. Comme l'explique l'approche gravitationnelle (Bergstrand, 1989), il est question d'évaluer l'impact de la distance géographique sur l'intégration économique des MRC. Nous considérons que la distance entre deux lieux ne change pas peu importe le temps. Dans cette étude nous utilisons la distance qui sépare le chef-lieu de chaque MRC et la capitale d'un État américain le plus proche. Le but est d'estimer la localisation des IDE et d'analyser l'hypothèse selon laquelle les milieux les plus reculés sont moins favorisés par rapport à ceux situés à la frontière avec les États-Unis, le plus grand marché de l'ALÉNA. Cette façon de procéder est arbitraire jusqu'à un certain point. Au lieu de la capitale, nous aurions pu prendre la plus grande agglomération de l'État le plus proche ou la plus grande agglomération dans un rayon assez étendu peu importe si elle se trouvait dans l'État le plus proche ou non. Nous aurions pu introduire d'autres raffinements dans la mesure de la distance, tels que des pondérations pour tenir compte de la nature des échanges, mais on peut penser que le positionnement relatif des territoires serait resté sensiblement le même, à savoir que les MRC près de la frontière sont plus avantagées que celles qui en sont éloignées.

Concernant les États américains les plus proches, nous avons considéré le Massachusetts (Boston), le Vermont (Montpelier), le New Hampshire (Concord), l'État de New York (Albany), le Maine (Augusta), la Pennsylvanie (Harrisburg) et l'Ohio (Columbus) et nous avons retenu le Maine et le Vermont, qui sont les États les plus proches par rapport au Québec. Tous ces États sont à l'Est. D'ailleurs, dans la revue *Commerce international du Québec* publiée par l'ISQ (1999), on voit clairement que le Québec exporte plus dans les États de l'Est notamment dans la Nouvelle-Angleterre, la Région de l'Atlantique, le

Centre Nord-Est, la Côte Sud-Est et le Centre Sud-Est que dans ceux de l'ouest des États-Unis.

Parlant de la distance, il existe plusieurs méthodes pour estimer la longueur entre deux points, disons A et B. Malgré la variation du degré de précision entre ces méthodes, il existe des corrélations entre les diverses mesures de la distance. Dans cette recherche, nous allons utiliser la distance selon le réseau routier. Notons par ailleurs que l'on peut mesurer cette longueur selon la distance euclidienne ou à vol d'oiseau, ou encore selon la distance Manhattan. Notre choix s'explique par le fait qu'une grande partie de marchandises en provenance du Québec et vendues aux États-Unis voyage par camion en empruntant l'itinéraire (l'autoroute) le plus court possible pour diminuer le coût de transport et sans mettre en danger la cargaison. Le logiciel Google Maps permet de déterminer cette distance. Ainsi, l'estimation de la distance sera évaluée en rapport avec le réseau autoroutier en soutenant l'hypothèse du plus court chemin dans le réseau.

Dans le cas de la distance Manhattan, le déplacement entre deux points A et B ne se fait pas en ligne droite mais suivant deux droites perpendiculaires et sécantes en un point C. Cette méthode de calculer la distance tire ses origines de la structure orthogonale des rues de l'île de Manhattan, d'où son appellation. Elle ne nous servira pas parce qu'elle ne reflète pas la réalité du trajet à parcourir entre nos deux points de départ et d'arrivée, c'est-à-dire le chef-lieu d'une MRC et la capitale de l'État américain le plus proche.

Les indicateurs du concept d'investissement direct étranger nous permettent d'expliquer en partie les disparités économiques territoriales dans le cadre de l'intégration économique continentale. En effet, chaque territoire possède certains facteurs qui peuvent attirer ces investissements. Certains en possèdent

plus que d'autres et évidemment, ceux-ci attirent plus. Dans cette logique d'avantages comparatifs, nous présentons le concept d'attractivité territoriale.

### 2.1.3 L'attractivité territoriale s'exerçant sur les IDE

Au-delà du développement des échanges commerciaux, la croissance des flux d'investissements directs étrangers caractérise la mondialisation de l'économie. Ainsi, dans cette section, nous allons parler du concept d'attractivité territoriale, des approches théoriques et des facteurs qui peuvent attirer les IDE. Le but de cette section nous permet de mieux comprendre non seulement la compétition qui existe entre les pays, les provinces, les régions, etc. nous permettant ainsi de déterminer le niveau d'intégration économique d'un espace géographique donné dans l'économie mondialisée, mais aussi de mieux appréhender les stratégies qu'adoptent les responsables politiques pour développer leur milieu. Après tout, le développement économique repose en bonne partie sur la volonté politique. Tout importantes que soient les contributions des multiples acteurs socioéconomiques d'un territoire, l'État demeure le partenaire incontournable qui peut garantir la sécurité des investissements des particuliers.

Cette affirmation ne contredit pas les propos de Marc Lambinet (1990 : 87) qui dit que « Les États ont de plus en plus de mal à maîtriser la situation économique, voire politique, car les mondialistes s'en sont pris à l'économie et aux finances des États européens par la prise de participations majoritaires dans les entreprises, par la multiplication des multinationales, par des manipulations financières et monétaires ». En effet, le système mondial étant un champ dans lequel plusieurs acteurs puissants interagissent, il est fortement influencé par les stratégies du capitalisme financier international. Par rapport à l'affirmation précédente, on peut alors se demander lequel de ces deux domaines (politique et économique) a le plus d'influence? : lequel doit s'adapter à l'évolution de l'autre? Malgré la prééminence du politique dans plusieurs



domaines, la fonction de l'État a été modifiée par le phénomène de la mondialisation. Au rôle ancien de l'État en tant que représentant des intérêts de la nation s'est ajouté celui de gestionnaire régional et local de l'économie mondiale.

Comment un territoire ou un État peut-il attirer les IDE, autrement dit, quels sont les facteurs d'attraction des IDE qui déterminent la localisation industrielle? Cette question touche les politiques industrielles de l'État (soutien aux firmes-leaders, soutien à la recherche, aux grands projets) et les multiples formes des politiques étatiques, notamment la politique d'accueil des investissements étrangers.

Avant de répondre à cette question, nous allons d'abord tenter de donner la définition du concept d'attractivité des territoires. Ensuite, nous présentons différentes approches théoriques de ce concept. Finalement, nous répondrons à la question posée, celle d'évoquer les facteurs susceptibles d'attirer les IDE dans un territoire en particulier.

#### 2.1.3.1 Une définition du concept d'attractivité territoriale

Nous définissons l'attractivité territoriale comme la capacité à attirer les activités nouvelles et les facteurs de production mobiles notamment les capitaux, les équipements, les travailleurs qualifiés, etc. sur un territoire. Cette définition, qui par ailleurs est la plus consensuelle, a l'avantage de prendre en compte trois aspects de l'attractivité : la capacité d'attirer l'implantation de nouveaux établissements, l'aptitude à attirer les capitaux et la capacité d'attirer la main-d'œuvre qualifiée. Ces trois aspects de la définition sont liés. Cependant, trouver un indicateur unique qui résume l'ensemble des dimensions du concept est difficile.

Pour corriger cette faiblesse, la définition de Coeuré et Rabaud (2003) semble intéressante parce qu'elle est étroite, précise et permet de mesurer

facilement l'attractivité. Ils définissent l'attractivité comme « la capacité d'un territoire à attirer et retenir les entreprises ». Ici, l'intérêt est porté sur les choix de localisation des entreprises dans le sens où le territoire doit travailler sur deux aspects : un aspect offensif qui permet de développer de nouvelles activités et un aspect défensif dont le but est de retenir les activités existantes. Cette définition ne retient pas les autres dimensions de l'attractivité telles que la mobilité des capitaux, celle des travailleurs, etc. parce qu'elles sont des conditions nécessaires d'un choix de localisation qui incorporent l'investissement matériel et immatériel. Elles sont considérées préalablement à la localisation des entreprises ou à leur possibilité de délocalisation. Si l'aspect offensif est mesurable, celui défensif l'est moins.

Partant de la définition de Coeuré et Rabaud, l'attractivité est mesurée au niveau des établissements qui sont des unités de production localisées. En d'autres termes, ce sont les créations d'établissements ou d'entreprises qui mesurent l'attractivité territoriale. La localisation d'un siège social d'une entreprise n'est pas considérée. Ce qui permet la mesure est l'unité de production.

En effet, plusieurs indicateurs d'attractivité peuvent être calculés à partir des données sur la création d'établissements dans un territoire. Ainsi, le nombre d'entreprises créées, leur taille, le nombre d'emplois créés par les nouveaux établissements, etc. sont des mesures d'attractivité territoriale. Dans les établissements existants, on peut comptabiliser la création d'emploi. Considérons une entreprise qui augmente sa capacité de production. Elle peut le faire soit en créant un nouvel établissement ou en augmentant la taille d'un établissement existant. La création d'emplois comme mesure d'attractivité territoriale peut se calculer dans les établissements existants et dans les nouveaux établissements.

Toutefois, ces indicateurs constituent une mesure ex-post de l'attractivité. L'attractivité est décrite avec des données prélevées dans une période passée.

Par conséquent, il ne s'agit pas en toute rigueur de la capacité future à attirer de nouvelles activités. Ainsi, avant d'évoquer les facteurs d'attractivité territoriale, nous présentons différentes approches sur ce concept.

#### 2.1.3.2 Les approches théoriques

##### ***L'approche par les indicateurs globaux***

Cette approche de l'attractivité appliquée généralement à des grands territoires (pays, région) est macroéconomique et très globale. Même si ses fondements théoriques sont éprouvés, ils présentent certaines faiblesses puisqu'ils sont simplement déclinés de la théorie du commerce international.

Dans ce cadre analytique, trois types de mesures sont observables. Le premier concerne l'approche économétrique où la variable expliquée étant par exemple les flux d'IDE ou le nombre de projets et les variables explicatives, les facteurs de localisation tels que le coût salarial, la fiscalité, etc. avec l'ambition d'identifier des facteurs et d'expliquer des performances relatives. Celles-ci se traduisent par la capacité plus ou moins grande à générer les flux d'IDE.

Le deuxième type se réfère à une approche par enquête d'opinion qui capture l'attractivité perçue. Il est question dans cette approche de faire un suivi intertemporel en mettant en évidence les conditions favorisant l'investissement ou expliquant l'émergence de différenciations locales.

L'approche par les index est la dernière. Cette méthode multicritères sur un grand nombre d'indicateurs évalue les forces et les faiblesses de ceux-ci par des index globaux tels que le *Global Competitiveness Index* de l'International Institute for Management Development (IMD) et le *Business Competitiveness Index* du World Economic Forum.

### ***L'approche par les effets d'agglomération***

Cette approche tire ses origines des travaux d'Alfred Marshall et met l'accent sur les dynamiques endogènes locales, notamment dans l'étude des clusters et des pôles de compétitivité. C'est dans ce cadre que sont abordées les questions de mobilité du capital et des choix de localisation des firmes. En effet, les travaux d'économie géographique à la Krugman ont aussi contribué à cette approche notamment ceux qui intègrent la dimension spatiale dans des modèles d'équilibre et qui sollicitent le concept d'externalité de localisation<sup>47</sup>.

Par ailleurs, on remarque qu'il n'existe pas beaucoup de travaux empiriques sur la question de l'attractivité territoriale. Prenons le cas des travaux qui portent sur les activités de R&D et d'innovation et sur l'influence de ces mêmes activités sur la croissance locale. Comment la R&D et l'innovation déterminent-elles la localisation des activités et la croissance économique ? Cette question, qui est traitée à la fois par l'économie de l'innovation et l'économie géographique, construit une représentation du marché dans l'espace et se préoccupe des sujets tels que les configurations d'équilibre spatial résultant d'un jeu de forces de dispersion et d'agglomération ; le rôle de la proximité sur les fonctions de coût des entreprises ; et les externalités de localisation.

Dans cette dernière préoccupation se pose la question de l'influence des externalités technologiques sur l'innovation et les performances des firmes. Dans les travaux de recherche, trois types de réponses sont envisageables. Le premier type se réfère aux marqueurs de spillover, c'est-à-dire aux externalités technologiques positives, qu'on trouve dans l'étude de Jaffe, Trajtenberg et Henderson (1993). On considère que les externalités technologiques laissent des traces, une marque qui peut permettre d'identifier la trajectoire de diffusion

---

<sup>47</sup> Ce concept se réfère aux économies externes à la firme mais internes à l'industrie localisée dans une agglomération donnée. Lire Maurice CATIN, 1994, «Externalités», dans AURAY et autre, *Encyclopédie d'économie spatiale*, Paris, Economica, pp. 99-104.

de connaissances. Parmi ces traces de l'innovation, citons les brevets (Maursteth et Verspaten, 1998).

Le second type se réfère à la concentration géographique de l'innovation comme effet des spillovers. Ici ce sont les observations des effets du spillover qui attirent l'attention et non les traces des flux de connaissances. Certaines études sur ce sujet expliquent la concentration des activités innovantes partant de l'idée selon laquelle si les spillovers sont localisés, alors les régions limitrophes doivent bénéficier d'effets favorisant la production d'innovations. C'est le cas de l'étude d'Audretsch et Feldman (1996) qui explique la répartition spatiale des innovations par la proximité d'industries intenses en R & D et à qualifications élevées. Ces deux chercheurs arrivent à la conclusion que les sources de connaissances nouvelles et les spillovers poussent à la concentration spatiale.

Le troisième type tire son fondement de la performance innovatrice expliquée par les spillovers et par le rôle de la localisation. Une question suscite la curiosité. Comment peut-on mesurer la dimension locale des spillovers ? Une façon plus appropriée de le faire serait de prendre en compte la concentration comme variable explicative de l'innovation dans les analyses fondées sur une fonction de production de connaissances incorporant un indicateur de coïncidence géographique. Des études qui rendent compte des phénomènes de débordement grâce à une meilleure modélisation des externalités technologiques et des interactions locales ne manquent pas. Parmi celles en rapport avec le rôle joué par la localisation dans les performances expliquées par les spillovers, nous citons l'étude de Jaffe (1986). La méthode de Jaffe consiste à intégrer dans une fonction de production de connaissance un indice de corrélation géographique des firmes et des universités. Ici la variable expliquée est le nombre de brevets. Par ailleurs, en utilisant le nombre d'innovations commercialisées, Acs, Audretsch et Feldman (1994) valident l'importance des spillovers d'origine universitaire locale, effet redoublé par la

coïncidence avec la recherche privée, auquel on ajoute un effet intrasectoriel fort et le rôle joué par les réseaux de firmes de services.

Cette dernière approche semble plus intéressante pour répondre au besoin d'une véritable mesure de la dimension géographique des externalités parce qu'elle nous renseigne efficacement sur leur rôle effectif dans l'organisation des activités scientifiques et technologiques.

### ***L'approche par les études de cas***

Cette approche met en avant le rôle de la coopération entre des acteurs, des réseaux et des partenariats, en particulier de type public-privé, sur l'attractivité d'un territoire précis. Cette coopération concerne des laboratoires de R & D, des consultants, des universités et établissements de formation supérieure, des acteurs publics, des institutions de transfert de technologie, la nature des relations inter-entreprises et de nouvelles formes de sous-traitance et d'externalisation.

Chaque étude de cas permet de décrire une offre territoriale spécifique adaptée aux opérateurs et orientée vers le renforcement des atouts, et des masses critiques et vers les complémentarités.

Cette approche s'affirme dans les politiques de communication, d'image, de commercialisation de territoires. Celles-ci constituent aussi des enjeux autour des pôles de compétitivité tels que la Silicon Valley, la Cosmetic Valley, la Bio Valley, la Plastic Valley, la Material Valley, etc.

### ***L'approche « firme »***

Cette approche consiste à examiner la rentabilité des projets cas par cas. Il s'agit d'une analyse financière de chaque projet d'établissement associée aux différents scénarios en incorporant les incertitudes liées au contexte dans

lequel va évoluer ce projet et l'impact de ces incertitudes sur les coûts (François, 2006).

Même si elle ne permet pas de caractériser l'attractivité du territoire, elle permet de disposer de bases de données contenant un grand nombre de cas. Dans le même sens, citons le développement de la nouvelle microéconomie qui analyse le processus de décision lui-même interne à la firme en information imparfaite avec asymétrie d'information (information cachée, action cachée).

### 2.1.3.3 Les facteurs d'attractivité territoriale des IDE

Dans son article sur les déterminants de l'investissement des entreprises, Anne Epaulard (2001) énumère certains facteurs qui poussent à investir. Elle cite notamment la croissance de la production (ou de la valeur ajoutée) et le taux de profit, le coût du capital et le coût réel du travail, les coûts d'ajustement, les anticipations des entreprises, les contraintes financières, etc. Cette décision d'investir est aussi liée au problème de la localisation de l'investissement.

En effet, la question de la localisation (Chapman et Walker, 1991 : 48-49) soulève un problème, celui de supposer qu'il suffit de réunir un certain nombre de facteurs pour obtenir le résultat souhaité (Fischer, 1994 : 114-115). Cela était possible au temps de la révolution industrielle et dans la première décennie du <sup>xx</sup><sup>e</sup> siècle où l'on ne connaissait pas encore de changements brusques dans la technologie et dans les conditions de la concurrence. Ces changements viennent de la rapidité des évolutions technologiques, du rythme d'apparition des nouveaux procédés de fabrication et des nouveaux produits, du caractère très changeant de la demande, etc. Selon Fischer, il serait mieux de prendre en compte les exigences de fonctionnement de l'établissement avant les exigences environnementales dans l'étude des facteurs de localisation.

Par ailleurs, l'évolution des politiques de l'État donne des indications sur son rôle dans les grands mouvements de la géographie économique si l'on observe le pourcentage du budget alloué à l'aide à l'investissement, à l'aide à l'exportation et aux fonds destinés au développement régional. Concernant les politiques d'accueil des investissements étrangers, on remarque, d'une part, que l'État tente de maîtriser les flux pour éviter d'être spectateur ; et de l'autre, que les firmes sont choyées comme partenaires. Ainsi, l'attractivité du territoire devient un objet central des politiques publiques, un rapport de force qui se joue à la fois entre États et entre États et firmes.

Pour séduire les investissements nationaux et étrangers, les territoires comme les États, les villes, les régions doivent savoir gérer les conditions générales nécessaires du développement économique et bien vendre leurs ressources. Leur rôle doit être celui d'un acteur qui oriente les trajectoires du système productif. L'État devrait se demander si les travailleurs, en raison de leurs compétences, sont capables de capter une part élevée de la valeur ajoutée mondiale. Ici l'État vise à élever les compétences de la nation et à développer ses infrastructures matérielles et immatérielles par la formation.

C'est dans ce sens que Hatem (2004) souligne pour le cas français les facteurs suivants au-delà de la position géographique au cœur économique du continent européen : la qualité des infrastructures et de la main-d'œuvre, des coûts de production plus modérés, la diversité et la vitalité des pôles de compétence existant sur le territoire national, etc. Soulignons par ailleurs qu'en ce qui concerne la politique d'attractivité, la France a une longue expérience. Avec la création de la DATAR vers la fin des années 1960, d'*Invest in France Network* en 1991 puis du poste d'ambassadeur délégué aux investissements internationaux en 1992, et en 2001 la mise en place de l'Agence française pour les investissements internationaux (AFII). Dans d'autres pays, une foule d'intervenants dans le domaine de la promotion des IDE tels que les chambres de commerce et d'industrie, les agences régionales de développement, les banques d'investissement, les agences de consultants, etc. sont mis en place.



En fait, sur le plan local, il s'avère que les territoires qui manifestent le plus de dynamisme endogène sont aussi ceux qui sont les plus attractifs pour les capitaux externes. Ainsi, les territoires, les nations, les villes sont de plus en plus explicitement mis en concurrence, une compétitivité dans le marché de la localisation des firmes. Celles-ci visent les marchés des biens et des services. On peut par ailleurs citer quelques facteurs d'attraction selon le principe du double choix de localisation, c'est-à-dire minimiser les coûts de production tout en maximisant les profits: coûts des ressources et de leur qualité (travail, capital, matières premières) et coûts de la distance.

Pour les collectivités locales, l'attractivité dépend du maximum d'avantages possible offert aux investisseurs en matière de foncier, d'immobilier, d'équipement divers, de fiscalité locale, d'externalités de services, etc. Pour les pays émergents comme la Chine, l'Inde et le Brésil, la combinaison de potentiel démographique, de bas coûts de main-d'œuvre et de capacité technologique élevée attire les IDE (Observateur de l'OCDE, 2005). Parlant de la Chine par exemple, en adoptant la politique *porte ouverte* en 1978, elle a attiré les investisseurs étrangers en mettant à leur disposition une infrastructure matérielle et institutionnelle et en leur offrant des incitations fiscales (Observateur de l'OCDE, 2003).

Les propos de Dunning et Robson (1987) sur la dimension de l'intégration relative au fonctionnement des entreprises sont confirmés par Veltz (2005 : 213) lorsqu'il écrit que l'économie repose sur des relations fortes entre acteurs, en particulier des relations hors marché. Selon cette vision des choses, l'économie a une base territoriale et nous pouvons avancer que les IDE suivent cette logique. Ce facteur relationnel, qui est difficilement calculable, se traduit par une augmentation des flux d'IDE notamment dans les pays de l'ALÉNA. Si nous parlons ici d'augmentation des flux, il convient d'ajouter que les flux d'IDE avaient commencé bien avant l'ALÉNA, puisque avant les années 1980 une

bonne part de l'industrialisation du Québec a été réalisée sous la houlette des capitaux américains.

En bref, on distingue plusieurs types de facteurs qui sont à l'origine des incitations à investir. Deux sont plus importants : les facteurs classiques et les facteurs reliés aux milieux innovateurs ou encore aux territoires à succès, appelés aussi parfois districts fertiles. Les facteurs classiques prennent des formes multiples allant de la dotation territoriale en ressources à la prise en charge des infrastructures et équipements de transport et de communication, à des exonérations fiscales en passant par la présence d'une main-d'œuvre qualifiée et à la capacité territoriale d'attraction d'entreprises, etc. Pour le second type de facteurs, citons notamment les indicateurs suivants : le cumul de savoir-faire local, les réseaux d'information, la formation professionnelle, l'apprentissage collectif, la créativité, etc.

Avant d'aborder le cadre théorique, nous donnons dans la section qui suit quelques explications sur la façon dont les phénomènes démographiques sont considérés dans notre travail.

#### 2.1.4 La prise en considération des phénomènes démographiques

Nous définissons la démographie comme l'étude statistique des populations et de leurs variations notamment la natalité, la fécondité, la nuptialité, la divorcité, la mortalité, la migration, etc. Nous réitérons que la démographie n'a pas dans notre travail le statut d'un concept qui nous sert à expliquer l'intégration économique. Si des considérations d'ordre démographique interviennent dans notre thèse, c'est à titre d'outil méthodologique.

Pourquoi prendre en considération les phénomènes démographiques dans notre méthodologie de recherche ? L'inaccessibilité de certaines données

statistiques au niveau des MRC, en raison soit de l'inexistence, soit de la confidentialité des données nous a poussé à utiliser les informations démographiques sur les MRC pour estimer les données des indicateurs de l'exportation et de l'investissement direct étranger. C'est pour combler ce besoin méthodologique que nous avons utilisé les données démographiques dans nos calculs. Le recours à la variable démographique n'est pas totalement arbitraire, puisque la ressource humaine joue un rôle primordial dans la création de la richesse. Pour bien souligner cette importance, l'utilisation de termes comme le capital humain ou les ressources humaines est courante.

Il ne manque pas d'exemples où des chercheurs ont posé un lien entre la démographie et la situation économique d'un territoire. Par exemple, ce lien peut se traduire dans la migration. Au-delà du mouvement naturel des populations rythmé en particulier par le nombre des naissances et des décès et au-delà des mouvements comme le vieillissement de la population qui affecte, quoique à des degrés divers, toutes les régions du Québec (et la majorité des pays occidentaux), la migration peut faire varier le volume d'une population donnée. La migration est souvent interprétée comme le déplacement d'un individu d'une région à faible dynamisme économique vers une région à fort dynamisme économique. Pour le premier territoire, la migration causera une perte démographique et pour le second, un gain. Dans cette façon d'envisager les choses, la croissance démographique va de pair avec la croissance économique et la décroissance démographique accompagne la décroissance économique.

En plus de la migration, il y a aussi la turbulence, c'est-à-dire un mouvement périodique de population lié à un mode d'existence. Citons, entre autres, les cas du nomadisme, des travailleurs saisonniers pour les récoltes ou des mouvements quotidiens des populations entre les lieux de résidence et de travail (Lecaillon, 1992 : 144). Par ailleurs, certains auteurs ont fait un

rapprochement entre le niveau d'étude atteint et la mobilité des populations. Par exemple, Joanis et Martin (2005 : 26) font remarquer qu'avec les nouvelles technologies de l'information et des communications (NTIC), l'éducation a des impacts contradictoires sur les régions. D'une part, elle améliore la position concurrentielle d'une région, d'autre part, elle accroît la mobilité de la population. Donc, une population éduquée et mobile devient beaucoup plus sensible aux disparités économiques entre les régions. Ces deux auteurs concluent que la croissance de l'éducation présente à la fois des possibilités et d'importants défis pour les régions périphériques.

Malgré l'intérêt de ces théorisations de l'influence réciproque entre la démographie et la situation des territoires, nous ne chercherons pas dans notre étude à confirmer ou infirmer ces propositions. Fort du fait que le développement économique et le développement démographique entretiennent certains liens, nous allons simplement nous servir des informations démographiques pour estimer, au niveau des MRC, des données que ne fournissent pas les statistiques usuelles. Nous aurons l'occasion de nous expliquer plus longuement sur cette opération dans le prochain chapitre consacré à la méthodologie. C'est ainsi que nous nous servirons des informations démographiques pour mettre au point les mesures de deux des indicateurs de l'intégration économique continentale, soit l'exportation et l'investissement direct étranger. Sans ce procédé, nous ne disposerions pas des données pour faire jouer ces deux variables dans notre analyse.

Après avoir examiné trois concepts centraux de notre travail et avoir expliqué comment notre analyse prenait en considération les phénomènes démographiques, il reste dans ce chapitre à expliciter les trois familles théoriques qui nous orientent dans cette démarche scientifique.

## 2.2 Le cadre théorique

Comme toute recherche doit s'inscrire dans un ou plusieurs champs théoriques, celle-ci n'y échappe pas. En effet, précisons d'abord que cette étude se veut une recherche économique inscrite dans le domaine des sciences régionales, précisément dans le domaine du développement régional.

En effet, considérant nos deux variables indépendantes (les exportations et les IDE), la théorie des firmes multinationales serait appropriée dans notre recherche parce qu'elle est fondée sur la macroéconomie des échanges commerciaux et des investissements entre pays. Étant donné qu'elle ne suffit plus pour expliquer le phénomène de l'intégration productive régionale qui implique des économies imparfaitement concurrentielles, la production de produits différenciés et la montée d'échanges intra-branche, nous allons utiliser la théorie de la base exportatrice, la théorie de la localisation industrielle et les théories entourant les milieux innovateurs et les régions apprenantes.

### 2.2.1 La théorie de la base exportatrice

Ce choix théorique s'explique par le fait que la méthode d'évaluation de l'impact économique et donc des revenus extérieurs au territoire d'origine s'adapte mieux à notre objet de recherche qui est l'intégration économique des MRC du Québec. Dérivée de la théorie de base, développée initialement par Werner Sombart (1916), et améliorée par Homer Hoyt (1954) et surtout Douglas North (1955), elle a retrouvé une certaine actualité avec notamment les travaux de Laurent Davizies (2003). Cette actualisation consiste à dépasser les modèles de la base les plus classiques où seuls les secteurs primaires et secondaires étaient pris en compte, mais de considérer aussi toutes les activités qui introduisent des revenus exogènes dans un territoire donné. Cet élargissement dépasse les seules activités exportatrices de biens et inclut par exemple la production locale de services consommés par des résidents

permanents (retraités, migrants alternants) ou temporaire (touristes, résidents secondaires). Ces renouvellements récents des concepts et des modèles issus de la théorie de la base peuvent être mobilisés pour fournir des informations utiles aux décideurs publics (Vollet et Dion, 2001 : 184) parce qu'ils apportent des éléments de réflexion sur quatre points principaux : l'identification des potentialités de développement, la comparaison des principaux secteurs basiques, l'estimation de leurs effets induits et l'évaluation des retombées d'une politique publique.

Dans cette théorie, on parle de base *exportatrice* pour signifier que les revenus extérieurs proviennent des *exportations* du territoire considéré. Cela se traduit par l'injection dans l'économie locale de revenus détenus par des personnes extérieures à la région. Donc, la croissance économique régionale est fonction de la demande des étrangers à la région pour les biens et services produits dans la région. En ce sens, le niveau de revenu ( $Y_i$ ) serait donc fonction des exportations ( $X$ ) de la région ( $i$ ). Donc,  $Y_i = f(X_i)$  et  $X_i = f(Y_j)$  ; ( $j$ ) étant les autres régions.  $M_i = f(Y_i)$  et  $M_j = f(Y_j)$  où ( $M$ ) représente les exportations.

Économiquement, la base exportatrice permet d'une part de financer les exportations de l'ensemble de la région, et de l'autre, d'amorcer (d'abord vers le sous-ensemble induit) un effet keynésien de distribution de revenus. Cette distribution provoque une demande locale, c'est-à-dire des emplois et revenus locaux. Cet effet keynésien présente une ambiguïté dans la mesure où il est totalement indépendant du caractère véritablement exportateur de la base. Les cas des hôpitaux publics ou des bases militaires de l'OTAN dont les sources de revenus sont suprarégionales suscitent le même effet monétaire keynésien et des emplois induits, directement (fournitures diverses en biens et services produites localement), et indirectement (dépenses locales des emplois de l'hôpital ou de la base militaire). De pareils équipements publics posent un problème quant à l'appréciation de leur statut économique parce qu'un hôpital est au service de sa région mais pas une base militaire alors que tous deux

appartiennent monétairement à la base exportatrice. On peut alors les qualifier d'outils exogènes d'aide au développement local.

Par ailleurs, si l'on considère de vraies bases exportatrices de biens et services, telles que les centres de traitement de dossiers d'assurance, les usines d'assemblage automobile ou les entreprises de confection, trois critères déterminent le niveau d'emploi et de richesse distribuée dans la région : la qualité de la base exportatrice, le coefficient keynésien régional, et la qualité de l'emploi induit et communautaire (Lipietz, 2001). Considérons ces trois facteurs dans un contexte de développement endogène.

Le premier facteur peut s'expliquer à travers les rapports partenariaux capital-travail et entre les entreprises. En prenant l'exemple du microcosme italien par exemple, ces rapports résultent d'une culture régionale qui est une construction sociale du marché. Cette culture s'exprime dans la consolidation d'un partenariat exigeant, et même conflictuel. Pour atténuer ces conflits et promouvoir le développement local, l'État a comme rôle d'aider à la mobilisation des acteurs locaux notamment en favorisant la mise en place de structures administratives dynamisantes.

Le coefficient keynésien régional ou encore le coefficient multiplicateur régional du revenu distribué localement par la base exportatrice constitue le second facteur. Celui-ci dépend de la tendance des entreprises et des ménages à se fournir localement. Ici, la préférence spontanée pour le fournisseur local pose le problème de l'offre et aussi de la demande. En effet, se fournir localement demeure la condition garantissant un fournisseur à proximité. Cette reconnaissance dévoile la construction d'une culture qui, élargie aux biens de consommation et aux services locaux peut conduire à la promotion de ceux-ci en nouvelle base exportatrice comme le tourisme, les produits du terroir, etc.

Le troisième facteur se réfère au développement des services locaux à la communauté, c'est-à-dire l'activation des dépenses passives du chômage par

un partenariat entre les PME à marché local, la mise en place d'un tiers secteur d'économie sociale et solidaire (Lipietz, 2000), par l'implication des administrations locales et des secteurs associatifs ou coopératifs locaux.

Comme on peut le remarquer dans le modèle de la base exportatrice, on distingue deux activités économiques, c'est-à-dire que tous les revenus et les emplois d'une région peuvent être décomposés en deux sous-ensembles : les activités de base liées au marché extérieur et les activités induites liées au marché local.

Les premières activités ou sous-ensemble englobent des emplois affectés à l'exportation hors de la région ou plus exactement dont la contrepartie monétaire vient de l'extérieur de la région. Les secondes appelées le secteur domestique constituent l'ensemble des activités au service de la région. Ici la contrepartie monétaire vient de la région. Elle peut être induite par la base, notamment avec les échanges entre les agents, ou communautaire à travers la division du travail au sein du secteur domestique. Dans cette recherche, nous nous intéressons aux deux activités dans la mesure où la première nous permet d'évaluer la valeur exportée pour déterminer l'intégration économique alors que la seconde nous donne une idée sur les retombées économiques de la première. Ces retombées se traduisent localement par le nombre d'entreprises exportatrices créées, les emplois créés et les salaires payés.

On suppose que chaque ensemble économique (une région, une MRC, une ville, une petite nation) de dimensions insuffisantes pour être maître de son développement ne peut croître économiquement que si les moyens de sa croissance viennent de l'extérieur (le moteur extérieur) notamment le développement technologique ou des flux croissants d'investissements. Sans ce moteur extérieur, l'économie risque d'être stationnaire (Aydalot, 1985 : 120). Actuellement, la seule économie qui semble se suffire est celle des États-Unis, maîtres de leur développement ; mais avec la crise financière actuelle, toutes les économies deviennent interdépendantes.



Notons par ailleurs que l'avantage de cette théorie selon Aydalot repose sur le fait que sa validité est d'autant plus assurée qu'on considère des unités territoriales de petite dimension et très intégrées aux échanges interspatiaux. Ainsi, dans le sens le plus strict, la théorie de la base exportatrice est une présentation simplifiée et macroéconomique des théories de débouchés extérieurs. Celles-ci considèrent le développement des échanges comme le moteur de la croissance. En ce sens, l'étude de North (1955) sur la mise en valeur des États américains du Nord-Ouest illustre cette idée. Pour lui, ces États ont été mis en valeur d'une part à partir des demandes d'origine extérieure adressées à eux. La ruée vers l'or dans les années 1860 était à l'origine d'une forte demande de blé et de bois de la Californie. C'est sur cette base que l'économie de l'État de Washington a démarré. Plus proche encore, l'industrie forestière du Québec ne s'est-elle pas développée grâce à la demande américaine (Côté et Proulx, 2000) ? Par ailleurs, considérant l'ouverture et l'interdépendance des économies en ce qui a trait à la croissance et au développement, une des conséquences est, pour le cas du Québec (Proulx, 2002 : 200-201), la fuite des capitaux sous la forme d'importations et d'épargnes investies ailleurs par les banques.

Cette théorie repose sur quatre propositions :

- 1) les exportations jouent un rôle clé dans la croissance économique régionale ;
- 2) la séparation entre région et reste du monde est possible ;
- 3) la distinction entre activités de base et autres activités est possible ; et
- 4) il existe une capacité de production et des ressources disponibles.

Au-delà de ces propositions, cette théorie présente plusieurs limites, citons notamment le fait :

- 1) qu'elle ignore le rôle des dépenses des gouvernements, qu'il s'agisse de la consommation ou de l'investissement ;

- 2) qu'en séparant le monde économique entre région et le reste du monde, cette théorie perçoit la demande interrégionale comme homogène ;
- 3) que la demande étant étrangère à la région, cette théorie ne se pose pas la question des sources de cette demande ;
- 4) que la théorie ignore la taille des régions. Ces dernières sont toutes égales même si l'on sait que l'importance des activités de base décroît avec l'augmentation de la taille de la région.

En conclusion, la théorie de la base exportatrice veut que les exportations, c'est-à-dire la demande extérieure, soient responsables d'une part du développement des ensembles économiques qui ne peuvent croître qu'au prorata du développement de leurs exportations. Parler du développement signifie la production de richesse, des revenus, des emplois, des produits concurrentiels. Cette théorie a une vocation à servir de base à des évaluations, des vérifications, des précisions dans l'analyse des impacts économiques.

### 2.2.2 La théorie de la localisation industrielle

Quels sont les facteurs qui déterminent la localisation d'une entreprise ? Le choix de cette théorie s'explique par le fait que la présence d'une entreprise dans une région est une source de richesse, de développement. Ainsi, parler d'investissement local ou étranger dans le contexte de l'ALÉNA sous-entend son emplacement géographique.

Plusieurs études sur la localisation industrielle se réfèrent au travail d'Alfred Weber qui dans son livre *Über der Standort der Industrien* (1909) posait déjà cette question en distinguant le marché, la source de matières premières et l'espace. Il part du postulat selon lequel l'entreprise se localise à l'endroit où il y a le plus de facteurs favorables à son processus de production. Son raisonnement part de l'idée de maximiser les profits en minimisant les coûts de production surtout celui du transport. Ainsi, trois facteurs déterminent la localisation d'une entreprise : les coûts de transport, le bassin de la main-

d'œuvre et les facteurs d'agglomération qui agissent à un niveau spatial plus restreint. Ainsi la naissance de la théorie de la localisation industrielle vise à choisir un facteur de localisation dominant, à faciliter la formalisation et à définir une solution pour une localisation optimale.

Parlant des facteurs influents sur la localisation industrielle, Aydalot (1985 : 69) en distingue douze. Il s'agit des coûts de transport et proximité des inputs, du travail, de la proximité des marchés, de l'existence d'un milieu industriel, de l'organisation des contacts internes à l'entreprise, du terrain et bâtiment, de l'infrastructure, du marché financier, des facteurs personnels, de la fiscalité locale, de l'attitude générale de la population vis-à-vis de l'entreprise, et des aides publiques telles que des incitatifs financiers et du soutien à la gestion. Ces mêmes facteurs Greenhut (1956) les classe en trois groupes qui sont les facteurs liés à la demande, les facteurs liés aux coûts et les facteurs purement personnels. Au-delà de ces facteurs, la recherche sur la théorie de la localisation industrielle a permis de faire ressortir d'autres facteurs. Il s'agit par exemple de la présence d'une main-d'œuvre spécialisée susceptible d'offrir des modalités salariales raisonnables et un esprit de compétitivité constituant un puissant facteur d'attraction pour les entreprises ; des facteurs qualitatifs comme le climat, les loisirs, le paysage, la réputation du milieu, etc.

Cette pluralité des facteurs complexifie davantage la prise de décision. Ainsi, les facteurs prioritaires de localisation diffèrent d'une entreprise à l'autre et chaque combinaison est différente. Pour les entreprises qui sont fortement dépendantes d'un facteur peu mobile comme une mine, une forêt, un carrefour ou une rue principale, elles doivent s'installer plus proche et aller chercher les autres facteurs de production là où ils sont localisés. Par contre, pour les entreprises du style *foot loose*, c'est-à-dire relativement libres de leur emplacement, leur combinaison des facteurs de localisation est différente. Par ailleurs, celles qui dépendent fortement du transport iront s'installer à proximité d'une autoroute, d'un port ou d'un aéroport. D'autres vont combiner le coût foncier et l'accessibilité à une voie de transport pour se localiser.

Des études sur la localisation industrielle sont nombreuses. Celle de Krugman et Elizondo (1996) a servi de base à l'étude des impacts des accords commerciaux sur les grandes régions économiques plus particulièrement à l'évolution de la localisation industrielle au Mexique depuis l'ouverture de ce pays. Selon eux, les politiques protectionnistes expliquent une partie de l'importance de la mégapole de Mexico. Cette étude n'a pas fait état du rôle joué par les *maquiladoras* et les firmes multinationales dans la localisation industrielle. C'est dans l'étude de Chamboux-Leroux (2002) que cette question est traitée. Dans ses résultats, l'auteur conclut que la géographie industrielle mexicaine est une structure bicéphale constituée d'un Centre en décadence mais toujours important et d'une zone frontalière en expansion rapide surtout les entités situées au Nord-Ouest du pays, plus proche de la Californie et du Nouveau-Mexique. Cela montre que les industries mexicaines établissent des liens industriels avec différentes régions, différentes entités urbaines des États-Unis et non avec tout l'ensemble des États-Unis.

En bref, pour les décideurs d'une entreprise qui cherche à s'installer, trois choix majeurs sont à considérer. Le premier choix dépend de la façon de poser le problème qui est, en fait, différente selon que l'entreprise est à un ou à plusieurs établissements. Le second choix est en rapport avec la mission de l'entreprise (le choix de la fonction de production, la détermination des objectifs, etc.). Le dernier est en rapport avec l'homogénéité de l'espace, c'est-à-dire ce qui peut pousser un choix de localisation plutôt qu'un autre.

Considérant ces deux théories, celle de la base exportatrice et celle de la localisation industrielle, qui nous permettent de nous fixer théoriquement, la section qui suit se réfère à certains modèles d'adaptation à la mondialisation de l'économie.

### 2.2.3 Les modèles d'adaptation territoriale

Comment différentes économies territoriales se sont-elles adaptées à la mondialisation ? Au-delà de répondre à cette question, notre préoccupation touche aussi au rôle de l'État dans ce processus. Dans le cas des grands pays, on ne peut ignorer l'implication des États dans la mesure où, par leurs décisions, par leurs accords et contentieux, ils exercent une influence sur le processus de la mondialisation de l'économie. Les thèses de Cerny (1997) sur l'État compétitif et celles de Stopford et Strange (1991) sur la nouvelle diplomatie commerciale le démontrent clairement. Une nouvelle dynamique est à l'œuvre. Les États rivalisent entre eux pour la création de richesses. Celles-ci sont à la fois considérées comme source de prospérité chez certains et comme source de puissance chez d'autres. Les nouvelles formes de compétition entre firmes influencent la manière dont les États rivalisent pour la richesse. Par conséquent, les États ne négocient plus seulement entre eux, mais aussi avec de grandes entreprises. Ces dernières nouent parfois des alliances entre elles comme font les États. La combinaison de ces trois dimensions fait que les négociations économiques se font entre les États, entre les entreprises et entre l'État et l'entreprise (Veltz, 2005 : 155-156).

Ainsi, parler de l'adaptation des économies territoriales à la mondialisation sous-entend les faits suivant : une économie du «juste à temps», du flux tendu et de la transaction instantanée née du progrès technique et de l'effondrement du bloc communiste dont le système économique était basé sur la planification et la collectivisation (Gourevitch, 1992) ; la révolution des transports et des communications permettant l'éclatement et la recombinaison de la chaîne de production à l'échelle mondiale ; la transformation des entreprises en réseau international qui a eu le dessus sur l'usine intégrée ancrée dans un territoire.

Dans cette nouvelle économie, l'État vise trois objectifs principaux : maintenir l'ordre social (la sécurité, la justice, la liberté, etc.), la régulation de l'économie

(profitabilité du secteur privé, emplois, contrôle de l'inflation, taux de change, etc.) et la desserte de biens et services collectifs (reproduction de la main-d'œuvre, besoins de base de la population, cadre et qualité de vie, etc.). Pour mieux adapter les économies des territoires, l'État classe ces objectifs dans trois grandes sphères de responsabilités. Dans la première sphère, il y a les dépenses sociales, c'est-à-dire la défense, la communication et diverses allocations notamment pour le chômage, les diverses pensions, la sécurité sociale, etc. Dans la seconde sphère, on trouve les investissements sociaux (l'éducation, la santé, le tourisme, la construction d'infrastructures de transport et d'équipements multiples dans les loisirs, etc.) ; les investissements dans le capital humain (la formation, le perfectionnement, des mesures actives, etc.) et les moyens de production, c'est-à-dire les technologies, la recherche-développement, la machinerie, les bâtiments industriels, les centrales électriques, etc. La dernière sphère, celle de la consommation sociale vise la fourniture des services et des biens dans les domaines de la santé, de l'éducation, de l'eau, du transport en commun, de la culture, etc.

Cette adaptation à la mondialisation s'est accentuée dans les années 1980 suite aux échecs dans la planification territoriale et de la politique interventionniste. Cette situation est loin d'être particulière au Québec. Dans plusieurs pays avancés, des évolutions défavorables se sont produites : désertification de vastes espaces ruraux, apparition de grandes concentrations de pauvreté, déclin de milieux jadis riches, etc. Deux exemples peuvent témoigner des efforts d'adaptation du Canada aux situations nouvelles : la crise du pétrole de 1973 et la signature du traité de libre-échange entre le Canada et les États-Unis en 1988.

En 1973 (mais aussi en 1979), les pays producteurs de pétrole décident d'augmenter le prix du baril de pétrole. Comme pays consommateur, le Canada réagit en redéfinissant sa politique énergétique et en influençant les habitudes de consommation pour s'adapter aux nouvelles règles du jeu. Au sujet de cette

adaptation forcée qui atténue le rôle de l'État-providence, Racicot (1999 : 82) écrit : « D'État responsable de la promotion des intérêts nationaux, les pays consommateurs deviennent, dans le secteur de l'énergie, davantage des transmetteurs des exigences du marché mondial auprès des collectivités ». Trois mesures seront adoptées par le Canada dans sa politique énergétique : l'exploitation des gisements pétroliers jusqu'alors négligés à cause du coût élevé d'exploitation, le contrôle des prix et des salaires pour enrayer l'inflation et l'augmentation du taux d'intérêt pour combattre l'inflation. Comme conséquences de ces mesures, notons la baisse du pouvoir d'achat des consommateurs, l'augmentation du chômage et du niveau de la dette publique.

Quant à la signature du traité de libre-échange, l'objectif du gouvernement était d'encourager la compétitivité de l'industrie canadienne. Avec ce traité, les secteurs axés sur les produits de consommation de masse seront négligés au profit des entreprises à fortes valeurs ajoutées et à celles basées sur les ressources naturelles puisqu'elles sont orientées vers les marchés extérieurs. Avec l'abolition des barrières tarifaires, les entreprises canadiennes subissent plus que jamais la concurrence des entreprises américaines sur leur marché traditionnel. Certaines doivent rationaliser ou déclarer faillite, d'autres seront vendues aux compagnies étrangères. Certains auteurs ont identifié comme conséquences de cette signature la réduction des revenus pour les gouvernements fédéral et provinciaux, l'augmentation des dépenses pour les programmes sociaux, la désindustrialisation du Canada, l'augmentation du nombre de chômeurs et d'assistés sociaux (Mansell, 1986).

Selon Proulx (2002 : 331), il y a eu une réduction de l'interventionnisme de l'État dans la politique territoriale qui peut s'expliquer par trois raisons : « l'accélération de la globalisation des échanges sous l'influence des nouvelles technologies de communication, la crise des finances publiques dans plusieurs pays à tendance sociale-démocrate et le démantèlement de plusieurs régimes

socialistes en Europe de l'Est. » Les mesures qui ont été prises pour répondre à cette situation furent les coupures budgétaires. La politique territoriale fut plus touchée que les autres domaines tels que l'éducation, la santé, le transport.

Ainsi, la plupart des pays développés touchés par cette situation adoptèrent un nouvel ordre macroéconomique national pour améliorer la productivité intérieure, ordre qui encourageait la privatisation des entreprises publiques, la réduction de certains coûts sociaux, la déréglementation des activités économiques, bref, une politique qui est loin de l'interventionnisme de l'État. Par ailleurs, en l'absence d'une régulation socioéconomique universelle pour faire face aux fluctuations conjoncturelles et aux bouleversements, un certain retour à la responsabilisation de l'État s'impose dans la mise en place d'une régulation aux différentes échelles territoriales dans le respect toutefois des engagements internationaux envers le libre-échange. Une telle intervention publique se manifeste particulièrement dans les territoires non métropolitains.

La situation de ces territoires non métropolitains retient l'attention. Le développement et la création des richesses et de ressources nouvelles dans ces territoires demeure un défi constant. L'éloignement des foyers métropolitains rend parfois difficile l'accès à certains services. Certains territoires bénéficient peu des effets de la métropolisation<sup>48</sup>.

Chaque territoire a sa trajectoire. Certaines zones enclavées ont été des foyers de développement actif. La diversité des trajectoires se comprend mieux à la lumière des nouvelles formes de développement. Parmi les éléments cruciaux qui font varier les trajectoires de développement, citons l'existence de compétences spécifiques, la capacité de coopération entre les acteurs locaux, la force et la pertinence des projets, la solidarité des institutions et des cadres

---

<sup>48</sup> Pour ce concept, lire Ouljana AGUIBETOVA, 2006, *Le concept de la métropolisation : transformation d'une ville en une «ville mondiale»*, thèse soutenue à l'Institut européen des hautes études internationales.



collectifs d'action et d'anticipation. Notons aussi que la fluidité des communications augmente les degrés de liberté des acteurs vis-à-vis de la géographie physique (Veltz, 2002). Au total, la diversité des trajectoires du développement dépend de facteurs difficiles à objectiver. C'est le cas par exemple de la confiance, de l'aptitude à former des projets, de la solidarité et des capacités à coopérer. Considérant ces difficultés, en France comme au Québec, la responsabilité du développement local revient aux institutions publiques, plus particulièrement les institutions publiques locales.

Ainsi, le moteur du dynamisme économique local devient la capacité de celles-ci à créer de véritables cadres collectifs de représentation et d'action, susceptibles de faire émerger des projets, à définir les images crédibles de l'avenir et à faire converger des anticipations (Veltz, 2005 : 258-261). Il est évident que dans ce processus, l'État post-keynésien et les collectivités locales ont un rôle fondamental à jouer, notamment celui de favoriser les coopérations horizontales et les réseaux d'apprentissage mutuel entre firmes ; de favoriser un développement solidaire des groupes et des PME; de redéfinir une architecture lisible et efficace des pouvoirs publics.

Considérant la stratégie d'aménagement des territoires dans le cadre de l'adaptation à la mondialisation, trois phénomènes sont observables dans les pays occidentaux. Le premier concerne les efforts de réduction des disparités territoriales. Le second élément d'adaptation de la politique territoriale est la construction d'équipements publics réservés à la R & D et le dernier élément constaté ailleurs est la mise en place de systèmes territoriaux d'innovation et de production (STIP).

L'État conserve un rôle certain dans cette adaptation économique et ne peut se dérober de cette responsabilité. Il doit améliorer les facteurs matériels, immatériels et institutionnels pour faire face à la mondialisation. C'est dans cette perspective que l'on peut comprendre la politique technologique canadienne depuis les années 1960 avec la commission Glassco en 1960, le

Rapport Lamontagne en 1977, etc. où l'État canadien accorde des subventions aux entreprises pour l'innovation industrielle dans le but de favoriser la compétitivité (Boismenu et Ducatenzeiler, 1986). Notons par ailleurs que les responsables territoriaux ont aussi un rôle important à jouer dans la promotion économique de leur milieu, un milieu qui doit s'ouvrir au monde. Dans cette logique de la croissance et du développement économique du territoire, l'attention est tournée vers la compréhension des facteurs endogènes susceptibles de garantir le succès territorial. Cela s'explique par le fait que dans les années 1980 les facteurs exogènes (demande, investissements) n'ont pas toujours été en mesure de soutenir le développement et la croissance des territoires. Ainsi, les facteurs endogènes seraient responsables de la réussite du développement socio-économique de certains territoires par rapport aux autres. C'est le cas de la Silicon Valley, de la Troisième Italie, de la Baden-Wurtemberg, de la Route 128, du Shenzhen, de la zone de Batam, du Hsinchu, etc. qui illustrent le succès territorial dans la mondialisation de l'économie.

S'il existe des territoires à succès, c'est-à-dire des territoires qui ont des taux de croissance beaucoup plus importants que leurs voisins, l'État y joue un rôle appréciable. C'est donc dire que le succès ne revient pas seulement aux entreprises qui s'y installent. Nous considérons que ces territoires s'intègrent mieux dans la mondialisation de l'économie. C'est l'objet même de notre recherche. Par ailleurs, plusieurs études<sup>49</sup> ont été menées sur ces territoires à succès et plus particulièrement les districts industriels pour comprendre leur succès, les mécanismes et les processus de la réussite. Dans la section suivante, nous présentons les fondements théoriques et empiriques de ces districts industriels pour mieux comprendre les facteurs endogènes dans le

---

<sup>49</sup> Les travaux du Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs (GREMI) surtout ceux de Philippe Aydalot; de Denis Maillat et Roberto Camagni (2006); les études de Ann Markusen, de Philip Cooke et Andrea Piccaluga (2006), etc.

succès socio-économique d'un territoire. Cette présentation sera suivie par des exemples de territoires gagnants ou à succès<sup>50</sup>.

### 2.2.3.1 Les fondements théoriques

Le questionnement sur les territoires à succès tire ses origines des travaux d'Alfred Marshall sur les districts ou aires d'entreprises industrielles agglomérées. Ces territoires existaient à l'époque de Marshall et existent encore aujourd'hui, confirmant ainsi que l'industrialisation n'est pas exclusivement liée à la forte urbanisation et aux grands centres urbains. Des territoires spécifiques peuvent se créer des économies externes en dehors des grandes agglomérations. C'est le cas des petites et moyennes concentrations spatiales d'activités économiques et sociales à l'extérieur des grands centres urbains. On retrouve ces aires d'entreprises, parfois appelées districts industriels au centre de l'Italie, en France, en Espagne, en Allemagne, en Grande-Bretagne, aux États-Unis, etc. et même dans certains pays en développement. Par ailleurs, si le phénomène de la concentration spatiale des activités économiques et sociales est bien connu dans plusieurs pays, celui du district industriel l'est beaucoup moins.

Par définition, un district industriel est une «organisation d'ensemble et notamment l'existence de réseaux de petites entreprises qui, par la spécialisation et la sous-traitance, se répartissent entre elles la main-d'œuvre nécessaire à la fabrication d'un bien» (Courlet et Pecqueur, 1997). En d'autres termes, le district industriel est une organisation territoriale du processus de production qui se fait selon les phases de la production, les composantes et les produits; donc la division du travail et la coordination. Le besoin d'une formation sociale homogène sur le territoire, formation qui permettra de façonner les comportements culturels et les aspirations de la population concernée, devient

---

<sup>50</sup> Pour plus de détails sur ces concepts, voir Marc-Urbain PROULX (2002 : 244-245) et Denis MAILLAT, 2006, «Comportements spatiaux et milieux innovateurs», dans Roberto CAMAGNI et Denis MAILLAT (dir.), *Milieus innovateurs, théorie et politiques*, Paris, Economica, pp. 65-73.

important. Les différences entre les districts industriels se situent à plusieurs niveaux : soit suivant la concentration d'activités (lâches, dispersées ou denses), soit selon les activités spécialisées dans un seul secteur ou se diversifiant davantage, soit en raison d'une forte ou faible complémentarité entre les producteurs et du nombre d'aires de concentration.

Ces différences font qu'il n'y a pas de théorie bien intégrée s'appliquant aux territoires à succès. Certains auteurs ont classifié et catégorisé ces territoires pour mieux comprendre leur succès. Nous nous limitons ici au modèle de Becattini, à la typologie de Maillat, à la nomenclature de Markusen, et nous terminons avec le résumé des composantes d'un milieu innovateur, modèle proposé par Marc-Urbain Proulx (2002).

### ***Le modèle de Becattini***

Dans son modèle de district industriel, Becattini définit l'industrie avec une connotation sociologique qui accorde une grande importance à la dimension territoriale en considérant les aspects historiques, culturels et institutionnels. Selon Becattini (1992), ces aspects qui par ailleurs sont difficilement saisissables et mesurables confèrent un important degré de cohérence d'ensemble aux comportements individuels. Dans sa définition du district industriel, Becattini évoque quatre points essentiels. Le premier considère le nouveau district industriel comme une entité socio-territoriale caractérisée par la présence active d'une communauté d'individus et d'une population d'entreprises dans un espace géographique et historique donné. Le second point est que pour distinguer cet espace géographique et historique des autres territoires à succès, on trouve dans le nouveau district industriel (NDI) une « osmose parfaite entre la communauté locale et les entreprises (Becattini, 1992 : 37) »; c'est-à-dire une collaboration, une complicité entre la communauté locale et les entreprises.

Au-delà de cet aspect sociologique des nouveaux districts industriels, un troisième point qui caractérise ces territoires à succès est la présence d'institutions qui agissent sur l'éthique du travail, sur l'esprit entrepreneurial et sur l'innovation. Comme le signale Proulx (2002 : 246), ces institutions constituent le point principal dans la magie des nouveaux districts industriels, c'est-à-dire dans le succès de ces territoires. À ces institutions s'ajoutent aussi dans les NDI les entrepreneurs purs appelés *impannatori* chez les Italiens. Ceux-ci jouent le rôle d'animateurs, encouragent la cohésion et le progrès. Sans usines ni entreprises, ces opérateurs travaillent sur des projets de produits rentables pour diverses unités localisées dans le district.

Le quatrième point qui caractérise les NDI est la mobilité des travailleurs. La recherche de salaires élevés et divers avantages font que ces travailleurs changent d'employeurs fréquemment. Cette situation « d'instabilité » n'entrave pas l'esprit collectif dans la mesure où c'est l'intérêt supérieur de la communauté qui anime toute la population du district.

Dans ces NDI, l'activité principale reste industrielle. Avec la division du travail de plus en plus poussée et l'efficacité qui en résulte, il devient crucial d'écouler les produits à l'extérieur du district, particulièrement sur les marchés internationaux. Cela entraîne la création d'un réseau permanent et privilégié entre le district, ses fournisseurs et ses clients.

Ce modèle permet une variété de formes organisationnelles de production mais n'explique pas les effets de la concurrence entre les entreprises du district. Malgré cette limite, ce modèle reste la base des études sur les nouveaux districts industriels, notamment la typologie des territoires-milieus que propose Maillat.

### ***La typologie de Maillat***

Ce que Becattini appelle NDI, c'est le territoire-milieu pour le Groupe de recherche européen sur les milieux innovateurs (GREMI). Denis Maillat, figure de proue dans ce groupe de recherche fondé en 1984 par Philippe Aydalot, définit un territoire-milieu en considérant cinq caractéristiques générales : un espace géographique, une culture technique, un collectif d'acteurs, une logique d'organisation et une dynamique d'apprentissage.

Maillat élabore une typologie à partir du croisement de deux de ces caractéristiques. Il s'agit de la logique d'interaction, c'est-à-dire celle de l'organisation, d'une part, et de la dynamique d'apprentissage, d'autre part. Il résulte de ce croisement quatre types de milieux. Le premier manifeste peu d'interaction et peu d'innovation. Ici le territoire est composé surtout de succursales ou d'unités de production de grandes entreprises. Le milieu n'existe pas vraiment. Le second type correspond à un milieu potentiellement innovateur où l'interaction est forte alors que l'apprentissage reste faible. C'est le genre des territoires semblables au district industriel dans le sens classique. Dans le troisième type, on trouve un fort dynamisme d'apprentissage et une faible logique d'interaction, donc un territoire d'innovation sans milieu, genre de technopole où l'appui du milieu à l'innovation est insignifiant. Le dernier type appelé milieu innovateur montre une intensité d'interaction et d'apprentissage qu'on ne trouve pas ailleurs.

Selon cette classification, chaque territoire à succès correspond à un type de milieu en fonction du croisement de ces deux caractéristiques mentionnées. Cette façon de faire pour classer ces territoires n'est pas celle de Ann Markusen qui, malgré l'obtention de quatre types comme Maillat, a ses propres critères qui déterminent sa typologie.

### ***La nomenclature d'Ann Markusen***

Dans l'étude de ce que cette auteure appelle des lieux-aimants, on distingue plusieurs sources. La première vient de l'étude approfondie de la Troisième Italie où les auteurs Piore et Sabel (1984, 1989) ont développé les notions de spécialisation flexible et de district industriel. Une seconde source est constituée par l'étude d'Ann Markusen elle-même (2000) sur les déterminants du modèle du nouveau district industriel pour expliquer la durabilité et l'expansion des économies régionales aux États-Unis, au Japon, en Corée et au Brésil en comparaison avec le cas de la Troisième Italie. Ces modèles nationaux de réussite ne peuvent être généralisés ni fixes dans la mesure où, dans la pratique, les caractéristiques peuvent changer à tel point qu'un district peut devenir un assemblage d'un ou plusieurs modèles. En plus, avec le temps, un district peut évoluer d'une forme à une autre, voire même disparaître, c'est-à-dire qu'il cesse d'attirer des grandes entreprises et que celles qui s'y trouvaient se délocalisaient.

À l'issue des analyses de cette vaste étude, Ann Markusen (2000 : 92-94) distingue quatre types de districts ou territoires de concentration : le district industriel marshallien (la variante italianisée), les districts rayonnants, les plates-formes industrielles satellites et les districts industriels à ancrage public ou districts d'États.

Le premier type se réfère aux NDI marshalliens dans leur variante italienne où le secret industriel n'existe pas, les travailleurs sont plus liés au district qu'à l'entreprise, où il y a peu de migration de la main-d'œuvre hors du district, mais plutôt une forte mobilité entre les entreprises et un climat de coopération entre les entreprises.

Le deuxième type, celui des districts rayonnants, est aussi appelé districts moyeu-et-rayon parce qu'ils sont formés d'une ou de plusieurs grandes entreprises clés, spécialisées dans une ou quelques industries. Ces territoires

peuvent être mono-industriels ou pluri-industriels. L'appellation *moyeu-et-rayon* vient du fait que ces unités motrices s'entourent de fournisseurs et d'activités connexes dispersées autour d'elles à l'image d'une roue et des rayons fixés au centre, le moyeu. Dans cette catégorie de districts, une large partie de la production est vendue à l'extérieur. Les donneurs d'ordres comme les grandes entreprises clés dominent les relations interindustrielles internes au district. Finalement, il y a très peu de coopération entre les PME concurrentes dépendantes du moyeu.

Les plates-formes industrielles satellites constituent le troisième type de districts. Composé de filiales d'entreprises nationales ou multinationales comptant plusieurs succursales installées souvent à l'écart des grandes agglomérations, ce type de districts est une sorte de pur parachutage économique dans le sens où il est généralement sous l'égide du gouvernement pour promouvoir le développement de certains territoires. On remarque dans ces derniers que les différentes firmes présentes ont peu de relations et très peu d'effets cumulatifs et entraînants sur le développement.

Les districts industriels à ancrage public ou districts d'États constituent le quatrième type de districts. Ils sont appelés districts d'États parce qu'ils sont conçus et mis en place par et pour les activités de l'État. Citons par exemple les bases militaires, les laboratoires d'armement, les universités, les complexes pénitentiaires et les concentrations de bureaux gouvernementaux. De tels districts émanant de la volonté politique sont souvent peu liés à leur environnement immédiat et dépendent des budgets publics. Leur dynamique de croissance reste de nature purement bureaucratique et politique.

Pour arriver à cette nomenclature, Ann Markusen a utilisé plusieurs critères qui ne sont pas généralement incorporés dans les études sur les NDI (Par et Markusen, 1994). Par ailleurs des critères comme la répartition de la taille des entreprises, les liens industriels en amont et en aval, le degré de désintégration verticale, les réseaux entre les entreprises du district, les structures de direction



au sein des entreprises, les capacités innovantes, l'organisation de la production, le rôle de l'État à la fois au niveau local / régional et national, le rôle des grandes entreprises, l'implantation des entreprises, la dynamique de développement à long terme des grandes industries, le potentiel dynamique à long terme de chaque région, les connexions entre la structure et le fonctionnement du district et un certain nombre d'indicateurs sociaux ont été utilisés. Ces critères permettent d'analyser les déterminants d'un milieu innovateur.

### ***Les déterminants d'un milieu innovateur***

Notre objet d'étude étant l'impact territorial du libéralisme du marché mondial, c'est-à-dire l'intégration des économies locales à la mondialisation, il devient important de relever les caractéristiques des économies territoriales dont les activités s'adaptent aux changements qu'impose la mondialisation de l'économie. En Amérique du Nord, le cas de la Silicon Valley aux États-Unis est éloquent comme exemple du district industriel ou lieu-aimant dans lequel la haute technologie contribue à son succès.

Certains auteurs parlent de district industriel, d'autres, de lieu-aimant, alors que le Groupe de recherche européen sur les milieux innovateurs (GREMI) avance le concept de milieu innovateur pour désigner les territoires qui s'intègrent mieux dans la mondialisation de l'économie. Il s'avère que le concept de milieu est la base même de toutes les recherches du GREMI. Pour le définir, nous nous référons à la proposition de Denis Maillat (2006 : 68). Le concept de milieu écrit-il,

C'est un ensemble spatial ayant une dimension territoriale et qui correspond à un espace géographique qui n'a pas de frontières *a priori*, qui ne correspond pas à une région donnée au sens commun du terme, mais qui présente une unité et une cohérence se traduisant par des comportements identifiables et spécifiques et une culture technique, entendue comme l'élaboration, la transmission et l'accumulation de pratiques, savoirs et savoir-faire, normes et valeurs

liés à une activité économique. Ces différents éléments génèrent des aptitudes et des comportements « codifiés » qui sont à la base de l'organisation et de la régulation du milieu.

La compréhension de ce concept permet de définir le concept de milieu innovateur. Celui-ci serait l'organisation territoriale dans laquelle prennent naissance les processus d'innovation. Plus en détail, Maillat, Quévit et Senn (1993) le définissent comme

[...] un ensemble territorialisé dans lequel les interactions entre agents économiques se développent par l'apprentissage qu'ils font de transactions multilatérales génératrices d'externalités spécifiques à l'innovation et par la convergence des apprentissages vers des formes de plus en plus performantes de gestion en commun des ressources.

Dans ce sens, l'innovation est considérée comme un processus d'interaction et d'intégration d'éléments favorables à la dynamique et à la transformation du système techno-productif territorial.

Ces concepts nous permettent d'analyser les caractéristiques des milieux innovateurs. Dans son article, Andrée Matteaccioli (2006 : 289-319) en évoque deux principales. La première considère les milieux innovateurs comme des systèmes ouverts au sein desquels émergent des états de plus en plus complexes d'organisation. Contrairement aux régions peu ouvertes sur l'environnement, cas des sociétés traditionnelles relativement autarciques, fortement hiérarchisées sur le plan social et figées sur le plan des structures économiques, les milieux innovateurs, peu importe leur trajectoire (rupture-filiation, polarisation à partir de la science ou attraction), se caractérisent par l'émergence d'une capacité innovatrice comme conséquence de leur organisation et de leurs structures face aux mutations très fortes de l'environnement international. Cette adaptation fait que tout système de production localisé qui se transforme en milieu innovateur présente trois

logiques majeures : celle d'organisation en réseaux<sup>51</sup>, celle d'apprentissage<sup>52</sup> et celle territoriale<sup>53</sup> qui interagissent entre elles en donnant au milieu la capacité de créer de nouvelles ressources pour faire face aux changements.

La seconde se réfère aux milieux innovateurs comme des systèmes autonomes qui ont la capacité de générer des processus d'auto-développement. Ainsi, dans les processus d'émergence des milieux innovateurs, les partisans des théories de *l'ordre par le désordre* soutiennent que ces territoires ont des propriétés auto-organisatrices advenant des perturbations (Prigogine, 2008, 1997 ; Nietzsche, 2006). Au lieu d'évoluer vers le désordre, ces territoires évoluent vers un nouvel ordre par dissipation d'énergie (Prigogine et Stengers, 1984). Selon ces auteurs, seul le rôle créateur du hasard peut expliquer l'apparition de niveaux d'organisation plus complexes.

Une autre opinion, celle des théoriciens du chaos, veut que l'explication vienne des conditions initiales qui peuvent déboucher sur l'imprédictibilité d'un désordre suffisamment apparent dans lequel la présence d'attracteurs étranges à tous les niveaux permet de pressentir la présence d'un ordre dissimulé (Ruelle, 1991). C'est le déterminisme.

Il y a aussi des accidents de l'histoire qui peuvent représenter des possibilités pour l'apparition de milieu innovateur. L'intervention dans un milieu propice, un milieu de propagation, par exemple le cas de la Silicon Valley, peut donner naissance à un milieu innovateur (Matteaccioli, 2006 : 306-307). Ceci s'explique en considérant l'évolution des territoires qui est le résultat de

---

<sup>51</sup> Si l'innovation n'est pas le but des inter-relations entre des acteurs locaux en se limitant aux simples échanges de biens et de services, ce milieu est complexe et non innovateur. D'autre part, un territoire qui est le siège d'innovation ne peut devenir un milieu innovateur si les entreprises innovatrices n'établissent pas de liens privilégiés entre elles permettant ainsi la diffusion de l'innovation.

<sup>52</sup> Cette logique veut que les partenaires aient un objectif commun, créer un nouveau produit ou un nouveau procédé. Cette coopération scientifique et technique combinée à l'élaboration de règles et de conventions aboutit au *learning organisationnel* et au *learning institutionnel*.

<sup>53</sup> La logique territoriale du milieu se manifeste à travers une certaine unité qui se traduit par des comportements identiques et spécifiques.

l'interaction entre de petits événements, des circonstances passées qui ont façonné le territoire dans ses structures, sa culture, ses comportements, et des hasards heureux ou malheureux, des décisions opportunes ou non, favorables ou non à la bifurcation dans un sens ou dans l'autre. Cet aspect historique fait que deux territoires qui ont des conditions initiales très semblables puissent évoluer différemment. Ainsi, le moindre petit changement qui pourrait s'amplifier avec le temps peut leur faire emprunter des trajectoires différentes.

C'est dans cette logique de trouver une explication à l'apparition de milieu innovateur que s'est questionné Philippe Aydalot (2006 : 21) sur la relation entre technologies avancées et espace (qui a abouti à la thèse du retournement des hiérarchies spatiales<sup>54</sup>). Pourquoi certains milieux innovent-ils alors que d'autres ne le font pas ? Cela s'observe de différentes façons, soit à partir de la localisation des technologies nouvelles, du dynamisme local de développement que suscitent les technologies nouvelles, de la diffusion des technologies nouvelles, ou encore de l'analyse des politiques régionales de développement technologique.

Trois approches permettent de répondre à cette question. La première est l'approche par l'entreprise. Ici l'intérêt porte sur la localisation de l'entreprise pour comprendre le remodelage des structures territoriales sous l'impact du changement technologique. Selon Aydalot, cette approche permet de montrer que les activités nouvelles incorporant la plus forte dose d'innovation technologique n'ont pas les mêmes comportements de localisation que les activités plus anciennes. Ainsi, avec le changement technologique, on peut comprendre le remodelage des structures territoriales. Par ailleurs, en considérant le milieu par rapport à l'entreprise, le milieu n'est qu'un offreur passif de facteurs de localisation alors que l'entreprise apparaît comme la seule véritable actrice au comportement autonome.

---

<sup>54</sup> C'est-à-dire l'émergence des nouvelles régions grâce au processus de développement issu du dynamisme territorial endogène sans que cela soit le fait d'un mouvement de délocalisation des activités des régions développées vers celles qui l'étaient moins.

La seconde, l'approche par les technologies, permet de se questionner sur les équilibres territoriaux, c'est-à-dire l'impact de ces technologies (création d'emplois, mettre fin aux disparités régionales, etc.) sur le développement régional. Dans une optique de politique régionale, cette approche est très précieuse et utile pour apprécier l'évolution prévisible des disparités régionales. Ainsi, l'analyse de l'impact de ces technologies sur le développement des territoires met l'accent plus sur les résultats que sur le processus de devenir un milieu innovateur.

Finalement, celle qui nous préoccupe est l'approche par les milieux locaux où il est question de connaître les facteurs extérieurs à l'entreprise, facteurs nécessaires pour la naissance de l'entreprise et l'adoption de l'innovation. Dans ce cas on cherche à répondre aux questions telles que : où apparaît l'innovation, quels sont les milieux plus aptes à créer, à diffuser, à généraliser l'usage des innovations technologiques que d'autres ? Ici les milieux locaux sont considérés comme des pouponnières d'innovation et d'entreprises innovantes, c'est-à-dire que l'entreprise est sécrétée par son environnement, son milieu (Aydalot, 1983 : 16). Dans ce sens, la notion de milieu prend deux sens où l'un est milieu contexte d'innovation et l'autre, milieu acteur de son développement<sup>55</sup>. Notons par ailleurs que les comportements innovateurs dépendent des variables définies au niveau local ou régional (Aydalot, 1986 : 10-11).

En effet, ces variables sont plus importantes dans la mesure où le défi consiste non seulement en la mise sur le marché d'un produit ou d'un procédé nouveaux, mais le défi est plutôt collectif (Perrin, 1995) parce qu'il faut créer une identification fondée sur le sentiment d'appartenance à un même espace, à un ensemble culturel et techno-productif, à une même référence, celle d'un système de valeurs partagées ou rejetées propres au milieu. Le défi est de faire

<sup>55</sup> Philippe Aydalot parle du milieu en termes d'environnement de la firme innovante (milieu-environnement) et du milieu comme sujet-agissant.

prévaloir l'intérêt de la communauté sur les intérêts individuels et conjoncturels et d'avoir la volonté collective de sauvegarder une image de savoir-faire de qualité dans le territoire.

Dans un milieu innovateur, la collaboration entre acteurs repose sur une confiance mutuelle de l'ordre de l'affectivité qui constitue une force pour mieux gérer les conflits d'intérêt, les différences de conception ou de représentation permettant ainsi de surmonter l'état de crise et de décider de persévérer dans l'action commune. C'est cette auto-identification collective que le GREMI appelle aussi auto-contextualisation qui permet au milieu de faire la preuve qu'à travers un produit ou un procédé nouveau, la région est capable de maintenir une réputation de qualité, du travail bien fait, d'ingéniosité, du dynamisme, d'esprit aventurier et d'innovativité (Matteaccioli, 2006 : 317-319). Ce sont ces variables définies au niveau local qui déterminent les comportements de coopération créatrice des acteurs pour atteindre leur objectif commun, celui de s'adapter aux exigences de la mondialisation de l'économie.

Ainsi, parler d'innovation sous-entend la prise en considération, dans l'analyse d'un milieu innovateur, du passé de ce territoire, de son organisation, des comportements collectifs et du consensus qui le structure. Ces composantes majeures colorent l'esprit d'entreprise propre au milieu et, selon la demande exprimée dans le milieu, les moyens techniques, financiers et d'encadrement sont mis à la disposition des entreprises innovantes.

Toutes ces composantes ne peuvent se trouver partout. C'est pourquoi, les milieux qui innovent ou les territoires à succès, tout comme les districts industriels, ne peuvent être installés partout parce qu'il y a d'autres facteurs socioculturels qui interviennent dans le succès de ces territoires. Ceux-ci peuvent être présents dans un milieu et absents dans un autre. C'est pourquoi nous partageons l'opinion de Piore et Sabel (1984) selon laquelle le district industriel et la spécialisation flexible ne devraient pas être considérés comme la troisième voie de développement économique et social et comme modèle

universel. Dans le même sens, Amin et Robins (1992), dans leur étude sur le phénomène de district industriel, se sont demandés si oui ou non les districts industriels constituent un modèle pour la régénérescence des économies locales et régionales. Et Ann Markusen (2000) se pose, dans cette même logique, la question de savoir pourquoi certains lieux parviennent à ancrer une activité productive tandis que d'autres échouent. Les débats sur ces questions ne concernent pas cette recherche. Néanmoins, plusieurs recherches ont été menées pour expliquer le succès des régions qui s'en sortent mieux dans la mondialisation de l'économie. Nous nous limitons aux composantes d'un milieu innovateur selon le constat de Marc-Urbain Proulx (2002).

Quand et comment survient l'innovation ? Lorsqu'une entreprise éprouve des difficultés soit avec ses produits, soit dans le processus de production, elle cherche à améliorer les connaissances technologiques pour répondre à ses besoins. Cela n'est possible que lorsqu'elle investit dans la recherche et le développement. Ainsi, le marché et le développement de la connaissance constituent les origines de l'innovation. On trouve souvent, comme vecteurs du développement de la connaissance, les institutions universitaires et la recherche fondamentale. Dans ces milieux innovateurs, il y a intensification des liaisons université-industrie où le passage de la recherche fondamentale à ses applications industrielles devient rapide. Parlant des origines de l'innovation, Aydalot (2006 : 28) précise que les phases de l'introduction d'une technologie nouvelle ne se déroulent que dans le pays leader tel que les États-Unis. Les autres pays importent par la suite la technologie et deviendront innovateurs à leur tour dans la mesure où l'application de la technologie les conduit à résoudre de nouveaux problèmes.

Cela nous permet de dire que le transfert de l'innovation technologique peut se faire selon les quatre modes suivants. Le premier se réfère à la reconversion d'un tissu industriel. De l'intérieur de l'entreprise, l'agent stratégique qu'est l'ingénieur agit sur le processus de production pour améliorer la façon de produire. Le second mode est l'innovation de la grande entreprise maîtrisant un

champ nouveau. Pour répondre aux demandes du marché, la grande entreprise crée la connaissance nécessaire dans ses laboratoires de recherche et développement et la met en œuvre pour répondre à ses besoins. Le troisième mode se réfère à la création de l'innovation en dehors de l'entreprise, dans des institutions de recherche, c'est-à-dire que l'entreprise innovatrice est issue de la recherche. La connaissance est créée hors du monde industriel. Le dernier mode consiste à transporter la technologie depuis une entreprise multinationale d'un pays développé vers ses filiales dans des pays semi-développés. Ces différentes formes de transfert, ou trajectoires technologiques, trouvent un milieu propice en fonction de plusieurs combinaisons d'éléments qu'on trouve dans un territoire donné, territoire qui a la capacité d'attirer hommes, entreprises et capitaux.

Dans son modèle des milieux innovateurs, Marc-Urbain Proulx (2002 : 251) avance que la combinaison optimale de huit éléments dans un territoire donné pourrait engendrer un territoire à succès. Ces huit éléments sont : la satisfaction des besoins de base de la population, la présence d'agréments environnementaux, les équipements et infrastructures, l'éducation et la formation, l'accès à l'information, l'animation socio-économique, l'entrepreneuriat, et le financement (voir Encadré 2.2).

#### **Encadré 2.2** Les composantes d'un milieu innovateur

1. Satisfaction des besoins de base de la population : santé, éducation, nourriture, loisirs, habitation, sports, transport en commun, activités valorisantes, etc.
2. Présence d'agréments environnementaux : parcs récréatifs, faible taux de pollution, qualité des éléments naturels, sports et loisirs de plein air, proximité entre travail et habitation, ensoleillement, etc.
3. Équipements et infrastructures d'aménagement du territoire : transport et communication, terrains, bâtiments, aires industrielles, aires commerciales, hôpitaux, écoles, garderies, centres communautaires, centres de loisirs, centres culturels, centres d'entreprises, etc.



4. Éducation, formation et perfectionnement des compétences : maison d'enseignement, climat de travail, santé-sécurité au travail, culture technique, cercles d'apprentissage, cercles de qualité du travail, fidélité des travailleurs, mobilité des compétences, etc.
5. Accès à l'information sur : les possibilités, les concurrents, la conjoncture économique, les programmes publics, les modalités d'exportation, les brevets d'invention, les réglementations, les technologies disponibles, les nouvelles techniques, etc.
6. Animation socioéconomique, plans de possibilités, services techniques, appuis aux initiatives, mise en communication d'acteurs et d'éventuels partenaires, événements culturels, valorisation des savoirs-faire, etc.
7. Entrepreneuriat : climat propice aux affaires, culture entrepreneuriale, atmosphère industrielle, saine compétition, services d'aide à la gestion, formation des entrepreneurs, visibilité des modèles à succès, recrutement des jeunes entrepreneurs potentiels, etc.
8. Financement : capital de risque, programmes d'aide financière, attitudes des institutions financières, fonds populaires, services bancaires, etc.

Source : Marc-Urbain Proulx, 2002, *L'économie des territoires au Québec : aménagement, gestion, développement*, Québec, Presses de l'Université du Québec, pp. 250.

Chaque territoire étant différent des autres, les combinaisons de ces éléments sont aussi différentes entre les milieux innovateurs. Néanmoins, quatre éléments classiques doivent se retrouver dans chaque combinaison. Il s'agit des besoins de base de la population, des agréments environnementaux, des équipements – infrastructures et de l'entrepreneuriat. Notons par ailleurs que ce modèle ne contient pas la recette gagnante des facteurs à succès mais permet plutôt aux divers acteurs de développement local de faire une combinaison en fonction des réalités de leur territoire.

Par rapport à ces composantes d'un milieu innovateur, on peut se demander qu'est-ce qui apparaît dans tous les territoires à succès ? Proulx (2002 : 254) donne la synthèse suivante :

### Encadré 2.3 Les caractéristiques d'un milieu innovateur

- systèmes de production avec une forte concentration de PME dans un secteur;
- systèmes de production basés sur les savoir-faire locaux;
- présence d'un fort dynamisme entrepreneurial;
- présence d'un marché flexible;
- production très liée au marché international;
- composantes institutionnelles décentralisées;
- présence d'un fort sentiment d'appartenance et d'intérêt collectif;
- présence d'une atmosphère ou d'une culture industrielle.

Pour classifier les milieux innovateurs, Aydalot (2006 : 36-39) met en avant trois clivages majeurs : entre développement endogène et développement d'origine extérieur, entre développement par l'amont (la capacité d'offre d'une région)<sup>56</sup> et développement par l'aval (le marché, la demande), et entre les innovations de produits et les innovations de procédés. Par contre, dans un effort de modélisation, Proulx procède comme Maillat en combinant deux caractéristiques de territoires à succès pour les classer. La combinaison du niveau d'industrialisation et du niveau d'avancement technologique donne une vingtaine de catégories de territoires à succès notamment les *clusters*, l'industrialisation rampante, l'industrialisation spontanée ou diffuse, le système de production localisé, les districts industriels, les milieux innovateurs, les systèmes locaux d'innovation; la production flexible, le district technologique, le technopole, etc. Il note en effet que «Plus on ajoute des critères, plus le nombre de types s'alourdit jusqu'à l'impossibilité de classification» (Proulx, 2002 : 255).

Au-delà de cette classification, une question se pose. Existe-t-il un processus d'organisation territoriale qui pourrait conduire les territoires à leur succès ? Selon Proulx (1997<sub>a</sub>), ce processus peut se résumer à quatre grandes dimensions : les principes d'organisation territoriale, la culture organisationnelle

<sup>56</sup> C'est-à-dire la capacité du territoire à faire émerger une structure d'entreprises. Les entreprises se créent alors pour exploiter les connaissances locales avant toute demande.

territoriale, les arrangements institutionnels optimaux et la procédure de planification territoriale.

Par principes d'organisation territoriale nous entendons par exemple la décentralisation gouvernementale comme la prise en main collective (*empowerment*) qui permet de formuler des modalités précises d'organisation territoriale. De même, la culture organisationnelle territoriale, comme deuxième dimension du processus d'organisation territoriale, met l'accent sur les comportements collectifs des acteurs lors des arrangements institutionnels (troisième dimension) pour le développement culturel, social et économique territorial. Ces comportements collectifs des acteurs donnent lieu à la procédure de planification territoriale. C'est la quatrième dimension. Celle-ci consiste en la création des lieux de rencontre, de concertation entre différents acteurs de développement (société civile, secteur privé, l'État, secteur communautaire, universitaire, experts professionnels, spécialistes). Ces lieux peuvent être des forums, des tables de concertation ou de réflexion, des commissions, des colloques qui aboutiront à l'organisation d'un sommet où les partenaires auront à s'engager pour des décisions collectives.

La démarche commence par l'identification claire des véritables enjeux territoriaux (problèmes, besoins, fonctions, menaces, contraintes, opportunités, etc.). Ensuite, la procédure de planification prévoit lors de ces rencontres, l'identification des enjeux spécifiques à des zones particulières, les forces (les possibilités d'action, les ressources), les faiblesses et les priorités. Une liste de projets et de recommandations clôture ces rencontres préliminaires afin d'alimenter la démarche territoriale globale. Le montage de la faisabilité, les options ficelées sous la forme de dossiers concrets suivra cette démarche. À ce niveau, la rencontre aura comme objectif de mettre en place un mécanisme formel pour effectuer des choix, générer des consensus collectifs, établir fermement des priorités territoriales et obtenir l'engagement des partenaires. La rencontre finale, le sommet territorial, est consacrée aux tactiques de réussite

de différents projets adoptés (la sensibilisation, le démarchage, la mobilisation, la manifestation, etc.).

Les concepts de milieu, d'innovation et de milieu innovateur nous ont permis de mieux appréhender les déterminants de ce dernier afin de comprendre les territoires qui s'adaptent à la mondialisation de l'économie. Selon Maillat (2006), toute organisation territoriale dans laquelle prennent naissance les processus d'innovation est un milieu innovateur. On innove pour s'adapter. Donc, l'innovation est un processus d'intégration d'éléments qui favorisent la dynamique et la transformation du système techno-productif territorial. Parmi les déterminants de l'innovation il y a la connaissance. Celle-ci fait l'objet d'étude sur les territoires gagnants, les *learning regions*. Ainsi, les concepts de learning region et de milieu innovateur se complètent.

### ***La learning region***

Dans cette section, nous présentons le concept de learning region, les processus qui conduisent une région à devenir learning et à le demeurer dans un contexte d'intégration économique où chaque région veut maintenir ses avantages compétitifs. Nous allons nous inspirer des écrits de plusieurs auteurs notamment Denis Maillat et Leïla Kébir (2006), Florida (1995), etc.

L'économie moderne post-fordiste entre dans l'ère nouvelle de la connaissance et du learning où les territoires jouent un rôle central parce que, dans les échanges de connaissances et d'informations, le face-à-face permet de réduire la distance en favorisant la collaboration entre acteurs du développement régional. Dans un contexte de *learning economy* où les technologies de l'information et de la communication constituent les moteurs de ce nouveau paradigme, nous assistons à l'apparition de nouvelles formes de territorialisation, d'une multiplication des systèmes territoriaux de production qui entrent en concurrence les uns avec les autres. Ainsi, pour participer à cette nouvelle économie, les régions doivent devenir des learning regions, c'est-à-

dire qu'elles doivent adopter les « principles of knowledge creation and continuous learning » (Florida, 1995 : 532).

Par learning economy nous entendons une économie basée sur la capacité territoriale d'apprendre et de diffuser la connaissance. Cette économie se réfère non seulement à l'importance de la science et de la technologie (universités, institutions de recherche et développement, etc.), mais aussi à l'implication des structures économiques dans l'apprentissage collectif. Il s'agit donc d'une économie basée sur les processus d'apprentissage et le changement (Lundvall et Johnson, 1994 : 26).

Parlant du concept de learning region, Maillat et Kébir (2006 : 376) soulignent qu'il n'existe pas beaucoup de définitions. En se référant aux études de Walther (1998 : 4) et de l'Institut de Recherches économiques et sociales de 1998 où le learning est pris au sens de l'amélioration des connaissances ou des qualifications, learning region devient la région qui pratique la politique de la formation impliquant différents acteurs. Une telle définition semble insuffisante par rapport au learning economy où une région, pour s'intégrer dans la mondialisation de l'économie, doit démontrer comment mettre en œuvre différents processus d'apprentissage ayant une base territoriale. C'est dans ce sens que Asheim (1996) décrit la learning region comme étant l'aboutissement d'une transformation d'un district industriel. Pour ce faire, il faut une modernisation de la structure économique des districts industriels, modernisation qui permettrait de renforcer leurs avantages compétitifs. Ainsi, « In a learning economy, the competitive advantage of firms or regions is based on innovations and innovation process » (Asheim, 1996: 18). Ici la learning region est plus proche de milieu innovateur. Mais la définition qui semble satisfaisante est celle proposée par Florida (1995 : 528) qui dit que les learning regions « fonction as collectors and repositories of knowledge and ideas, and provide an underlying environment or infrastructure which facilitate the flow of knowledge, ideas and learning. Learning regions are increasingly important

sources of innovation and economic growth, and are vehicles for globalisation ».

Considérant cette définition du concept de learning region, quelles sont les caractéristiques d'une learning region et les processus qui conduisent une région à devenir learning ? Sachant que l'adaptation continue face à l'incertitude de l'environnement demande l'habileté à apprendre, c'est-à-dire un processus d'acquisition et de transformation des connaissances, la learning region est considérée comme une région dynamique et évolutive parce que chaque acteur du développement socio-économique de la région est en interaction avec son environnement et que l'apprentissage est continu pour celui-ci le mettant ainsi en situation d'apprenti. Ceci montre que la learning region est caractérisée par la combinaison de trois types de processus (Maillat et Kébir, 2006 : 377-386).

Le premier processus est la mise en œuvre territoriale de l'innovation. Dans le contexte de la learning economy, le système de production territorial est caractérisé par sa capacité permanente d'adaptation et d'innovation. Considérée dans un sens plus large, l'innovation touche le niveau technologique, organisationnel et institutionnel pour permettre aux acteurs, ne pouvant plus agir seuls, de collaborer en mettant à profit leurs compétences complémentaires pour faire face aux changements.

Le second processus se réfère à la territorialisation des entreprises. Selon Asheim (1996 : 10), les entreprises s'organisent et coopèrent au niveau territorial dans le but de réduire les incertitudes liées à l'insécurité et à la complexité croissante du contexte économique dues à la dérégulation de l'économie mondiale et la réduction du pouvoir des États. Ainsi, au niveau local, la préférence est la coopération au lieu de la compétition. La compétition se fait avec les entreprises de l'extérieur pour la simple raison que l'innovation demande une collaboration, un engagement à long terme et qu'on n'entre pas en concurrence pas avec son partenaire. Il est évident qu'on ne peut pas

exclure complètement la compétition entre entreprises d'une même industrie, mais par contre, comme le signale Lazonick (1993 : 4), tout dépend du niveau de coopération. Il va de soi qu'en intégrant ces entreprises dans le système de production local, c'est-à-dire les territorialiser pour qu'elles participent au développement local, la learning region aura atteint un de ses objectifs majeurs.

Le troisième processus est celui d'apprentissage collectif. Quatre types de processus d'apprentissage sont déterminants pour une learning region (Maillat et Kébir, 2006 : 380-386): le learning interactif, le learning organisationnel, le learning institutionnel et le learning by learning. Le premier se réfère au processus d'interaction par lequel les connaissances de différents acteurs (individus, firmes, institutions) pour la bonne marche du système productif sont intégrées et mises en commun. Ces interactions surviennent lors de la coordination des activités productives ou lors de la mise en œuvre du processus d'innovation. Gelsing (1992 : 117) identifie deux types de réseaux d'interaction : les trade networks axés sur les échanges de biens et services marchands, et les knowledge networks qui visent la circulation d'information et l'échange de connaissance<sup>57</sup>.

Le processus d'apprentissage est de type learning institutionnel lorsque les institutions formelles et les institutions informelles ont un rôle important dans le fonctionnement des learning regions. D'une part, elles permettent une certaine prévisibilité du comportement des acteurs, d'autre part, elles réduisent l'incertitude. Ainsi, elles façonnent l'environnement pour qu'il soit propice à l'apprentissage. Il va de soi qu'elles doivent aussi changer, se renouveler, se transformer afin de s'adapter aux changements de l'environnement.

Le processus d'apprentissage est de type learning organisationnel lorsqu'il permet aux acteurs de mieux coordonner leurs actions. En d'autres termes,

---

<sup>57</sup> Journé (1996 : 13) parle de connaissances explicites ou codifiées, qui sont facilement formalisables et des connaissances tacites, qui sont liées au savoir-faire, donc difficilement transmissibles. Voir aussi P. Galison (1997) et P. Cooke (2006 : 8).

c'est le processus par lequel « le nouvel arrivant dans une organisation va comprendre, assimiler le rôle qui lui est assigné, et parvenir à cette prévisibilité de comportement indispensable à la coordination organisationnelle » (Midler, 1994 : 340-342). Ce processus permet aux organisations de promouvoir l'apprentissage auprès de tous les membres et d'avoir la capacité de se transformer rapidement pour s'adapter aux changements de l'environnement par l'adoption et le développement des innovations.

Le dernier type est le learning by learning, autrement dit l'apprentissage par l'apprentissage, qui correspond au processus d'amélioration des compétences liées à l'apprentissage. « En effet, plus on apprend, plus on développe ses propres capacités d'assimilation ainsi que des techniques facilitant l'apprentissage. Ce type de learning agit en fait comme le moteur du système : l'apprentissage stimule l'apprentissage ce qui incite les acteurs à se dépasser » (Maillat et Kébir, 2006 : 385).

En bref, nous disons qu'une région est une learning region lorsque les acteurs du système de production s'engagent dans le processus d'apprentissage territorial dont la finalité est le développement des connaissances, des savoir-faire et des autres compétences nécessaires à l'innovation et au maintien de la compétitivité. Considérant la longue durée du processus d'apprentissage territorial, la coopération entre les acteurs dans la learning region exige des comportements qu'on ne trouve pas ailleurs. Citons par exemple la confiance, le respect des ententes, etc. C'est dans ce sens que Paquet (1994: 3) écrit: « for learning to occur, there must be conversations between and among partners. But since working conversations that create new knowledge can only emerge where there is trust, trust and confidence proved to be essential inputs ».

L'étude des learning regions a amené Maillat et Kébir (2006) à créer une typologie des systèmes territoriaux de production selon les formes d'organisation. Pour y arriver, ils ont croisé deux logiques principales : la



logique fonctionnelle et la logique territoriale. Dans la première logique, les entreprises sont organisées de manière hiérarchique ou verticale. Le territoire d'implantation n'est qu'un support pas plus. Par contre, la seconde logique a comme objectif la territorialisation des entreprises, leur insertion dans le système territorial de production. Cette logique permet aux entreprises de s'organiser en réseau, de manière horizontale, le milieu orchestrant le système.

Quatre types de systèmes territoriaux de production non exclusifs mutuellement ressortent de cette analyse : le premier cas donne une organisation horizontale et absence de relations d'échange dans la région; le second cas se réfère à une organisation verticale et absence de relations d'échange dans la région; le troisième cas nous montre une organisation verticale et présence de relations d'échange dans la région; finalement dans le quatrième cas on trouve une organisation horizontale et présence de relations d'échange dans la région. De l'analyse de cette typologie on constate que pour qu'un système de production soit territorial, la nature, l'intensité et l'organisation des relations d'échange sont déterminantes.

Considérant ce qui précède, il devient important de faire la différence entre deux concepts : les milieux innovateurs et les learning regions. Le premier se réfère aux processus d'innovation en mettant plus l'accent sur les relations entre acteurs du système que sur l'apprentissage même si ces deux facteurs sont fondamentaux à sa définition. Le second concept explore les différents processus d'apprentissage intervenant dans l'évolution des régions. Dans ce sens, le concept de learning region complète celui de milieu innovateur. « En définitive, pour nous, la learning region est celle dans laquelle les acteurs mettent en œuvre les apprentissages nécessaires permettant d'aboutir à la constitution d'un milieu innovateur et à le maintenir dynamique » (Maillat et Kébir, 2006 : 393).

Cette section consacrée aux fondements théoriques sur les territoires à succès nous permet d'analyser certaines régions qui s'intègrent mieux à la

mondialisation de l'économie<sup>58</sup>. Nous nous limitons à trois régions. Il s'agit de la Silicon Valley aux États-Unis d'Amérique, de Bangalore en Inde et d'Oulu en Finlande.

#### 2.2.3.2 Trois cas de territoire à succès

##### ***Silicon Valley, l'exemple d'une région gagnante***

Considérant la définition et la nomenclature que propose Ann Markusen, Silicon Valley est à ranger, à ses débuts, parmi les districts industriels à ancrage public ou encore un district d'État. La caractéristique principale de ces districts repose sur le rôle clé que joue dans une région donnée une entité publique : une base militaire, un laboratoire d'armement, une université, un complexe pénitentiaire ou une concentration de bureaux administratifs. De fait, la structure économique locale est dominée par la présence de telles installations. Le domaine politique et non privé détermine les relations économiques et le choix de la localisation de ces installations dans une région. Ainsi, la présence d'usines de défense dans cette région a été à la base d'une croissance spectaculaire de la Silicon Valley (Markusen et autres, 1991).

Dans le comté de Santa Clara au sud de la Baie de San Francisco en Californie, une région s'est donnée officiellement le nom de Silicon Valley (Hall et Markusen, 1985). Elle bénéficie depuis près d'un demi-siècle d'une réputation internationale en tant que centre nerveux de l'industrie de la micro-informatique. Pendant la Seconde Guerre mondiale, le gouvernement américain a décidé de construire des installations militaires à San Francisco. Celles-ci devaient aussi produire des biens relatifs à la guerre. Cette décision fut le point

---

<sup>58</sup> Dans un continuum sur la réussite territoriale, les territoires à succès seraient placés à une extrémité, tandis que l'autre extrémité serait occupée par les régions en déclin. Rappelons que nous avons examiné un exemple de région en déclin en analysant le cas des maquiladoras au Mexique au point 1.7.2.

de départ de la prospérité économique de cette région, prospérité qui s'est prolongée aussi bien après la guerre.

Dans les années 1940 et 1950, plusieurs entreprises dans le domaine de l'électronique se sont installées dans la région de Santa Clara afin de tirer avantage de la proximité des industries militaires (avions, missiles, aérospatiale, etc.) et de leur expertise technologique. C'est dans ces échanges qu'est née l'industrie du semi-conducteur qui a donné à cette région un dynamisme économique additionnel. Cela a été possible grâce à la présence d'une culture innovatrice soutenue par l'université Stanford en collaboration avec l'industrie des semi-conducteurs dans le but d'accroître la productivité avec un personnel hautement spécialisé dans les divers domaines technologiques (Larsens et Rodgers, 1985).

Le rôle de l'université Stanford à Silicon Valley est primordial dans la mesure où cette institution d'enseignement forme le capital humain et que cette formation est conçue pour répondre aux besoins de l'industrie en question, celle des semi-conducteurs. Cette combinaison fait le succès de cette région (Chinitz, 1961; Jacobs, 1969; Marshall, 1890; Romer, 1990, 1994 et Lucas 1988). Au-delà de cet aspect, notons également une autre caractéristique : l'échange de connaissances (d'une façon informelle) entre employés de différentes entreprises. Cet échange de connaissances met un terme aux secrets industriels parce que les individus les contournent facilement afin d'obtenir les renseignements qui leur sont nécessaires. Notons en plus qu'il y a plusieurs entreprises à Silicon Valley. Donc, il faut s'attendre à une grande mobilité de la main-d'œuvre et par conséquent, une grande possibilité d'échange d'idées.

Parlant des compétences dans le succès de la Silicon Valley, mentionnons la contribution des immigrants surtout chinois et indiens. Cela nous permettra de mieux comprendre pourquoi Bangalore et Hyberabad dans le sud de l'Inde sont devenues aussi des pôles mondiaux économiques et scientifiques. Jérôme

Fourel (2005) dans son article montre la contribution des immigrants à la mondialisation du savoir. Dès les années 1990, plus du tiers des ingénieurs/chercheurs de la Silicon Valley étaient des immigrants et les deux tiers de ces immigrants étaient d'origine asiatique, surtout chinoise et indienne. Notons aussi que 62 % des doctorats en science/ingénierie délivrés à des étrangers aux États-Unis entre 1985 et 1996 l'ont été aux immigrants chinois, taïwanais et indiens. En 2002, plus de la moitié des entreprises technologiques de la Silicon Valley ont été créées par des immigrants chinois et indiens. Parmi ces ingénieurs/entrepreneurs certains sont retournés dans leur pays d'origine. C'est le cas du créateur du Pentium Vinod Dham qui est retourné en Inde pour y lancer d'autres entreprises de haute technologie. Ce retour au pays natal est à l'origine de l'apparition d'un véritable jumeau de la Silicon Valley à Taïwan, Hsinchu et la banlieue de Taipei. En effet, si en 20 ans Taïwan a réussi à avoir un important district industriel spécialisé dans le *high-tech*, trois facteurs-clés dans le décollage de l'industrie électronique sont à mentionner : la politique industrielle du pays, les entrepreneurs extrêmement dynamiques et énergiques et l'encouragement au « retour au pays » de l'élite taïwanaise (Fourel, 2005 : 9-10).

Face à cette compétition, Silicon Valley a développé des capacités d'auto-adaptation pour se maintenir comme milieu innovateur. Selon Matteaccioli (2006 : 308-309), elle s'est ouverte davantage aux collaborations extérieures sans abandonner les collaborations internes au milieu, c'est-à-dire qu'elle a adopté un mode d'organisation beaucoup plus extraverti de ses réseaux. Elle a aussi réactivé la recherche fondamentale en diversifiant ses activités électroniques et en les associant à de nouvelles activités. Ces stratégies permettent de pérenniser le statut de milieu innovateur dans une situation de turbulences permanentes. Silicon Valley a ainsi respecté la « loi de variété indispensable » d'Ashby (1956) qui dit que : « un système qui présente dans sa composante structurale un certain degré de variété est, face à une perturbation, apte à offrir une grande variété de réponses, en vue de le maintenir dans un nombre limité d'états ».

Bref, au-delà d'une forte concentration d'industries à Silicon Valley, concentration qui facilite la diffusion d'externalités et la formation de réseaux, cette région a un grand bassin de main-d'œuvre qualifiée pour ses entreprises. Cela permet le développement d'industries intermédiaires (ou d'une infrastructure) en plus des entreprises de semi-conducteurs. On trouve à Silicon Valley plusieurs entreprises de services spécialisés notamment des sociétés de transport d'ordinateurs et autres équipements délicats, des sociétés d'investissements, des juristes spécialisés dans le lancement d'entreprises, des agences de publicité et de relations publiques spécialisées dans la haute technologie, des entreprises de conception et de fabrication de salles aseptisées, des complexes de recherche et de systèmes d'exploitation originaux, etc. On ne trouve pas ailleurs une si forte concentration de compétences qu'à Silicon Valley (Brandt, 1993) à moins de faire un petit voyage à Bangalore au sud de l'Inde où l'industrie informatique se développe aussi rapidement au point où cette région est appelée *the Silicon Valley of the subcontinent* (Jowitt, 2000 : 10).

C'est sur cette note que nous considérons, en accord avec Saxenian (2000 : 123), que Silicon Valley est gagnante puisqu'elle s'adapte aux changements qu'impose la mondialisation de l'économie. À cet exemple, nous ajoutons celui de Bangalore en Inde.

### ***Bangalore, la Silicon Valley indienne***

Bangalore est la capitale de l'État du Karnataka en Inde. Dans la langue locale, le kannada, elle signifie «la ville des haricots bouillis». En 1537, les Britanniques y avaient bâti un fort qui se transforma en siège administratif de 1831 à 1881, année où elle fut rendue au maharadja de Mysore. Depuis quelques années, Bangalore est devenue un centre universitaire scientifique et économique considérable qui a su s'adapter aux changements qu'impose la mondialisation de l'économie.

Comme Silicon Valley, le succès de Bangalore tire son origine non seulement de la volonté politique des autorités de ce pays, notamment avec l'ouverture des frontières commerciales de l'Inde en 1991, mais aussi de son climat tempéré et de sa position géographique loin de toute frontière, limitant ainsi les menaces pour les industries en cas d'invasion. Située à 1 000 mètres d'altitude sur le plateau du Deccan, la ville de Bangalore échappe à la terrible chaleur d'été. Déjà en 1831, les officiers britanniques décidèrent d'y jeter les bases d'une industrie nationale. Cela inspira Jamshedji Nasarwanji Tata, fondateur de la plus grande dynastie industrielle indienne, à y construire une centrale hydroélectrique et une école polytechnique en 1988, l'*Indian Institute of Science*. Après l'indépendance en 1947, le premier ministre, Jawaharlal Nehru décide de transformer Bangalore en capitale intellectuelle de l'Inde. Cela prit moins de deux décennies pour que cette ville devienne la cité du futur dans les domaines de l'aéronautique, de l'électronique, des armements et des télécommunications. Ces investissements seront bénéfiques pour l'actuelle industrie informatique qui fait de Bangalore un pôle mondial économique et scientifique.

Pour concrétiser le rêve de Nehru, Bangalore compte mille six cent soixante-dix établissements d'enseignement dont trois universités, quatorze collèges d'ingénieurs et quarante-sept écoles techniques ou instituts de recherche. Chaque année, ces institutions d'enseignement produisent cinquante-cinq mille nouveaux ingénieurs<sup>59</sup> dont la moitié s'oriente vers l'informatique. Cette ressource humaine qualifiée, pléthorique et peu coûteuse, constitue la force du succès de cette ville.

Cette main-d'œuvre, abondante en Inde, est plus rare ailleurs, notamment aux États-Unis qui recrutent un bon nombre de ces travailleurs intellectuels. Comme le signale la Banque mondiale (Hanna, 1994), cette chasse aux

---

<sup>59</sup> La Chine et l'Inde produisent annuellement six fois plus d'ingénieurs que les États-Unis et l'Union européenne réunis (Picon, 2006 : 10).

cerveaux concernait en 1994 jusqu'à 50 % des ingénieurs issus des grandes écoles indiennes. Au-delà de cette situation qui encourage les ingénieurs indiens à aller travailler dans d'autres pays où les salaires sont plus attractifs, la mobilité des cadres à l'intérieur même de Bangalore constitue un cauchemar pour les dirigeants des entreprises. Suite à cela, ceux-ci éprouvent des difficultés à gérer harmonieusement le développement de leurs entreprises. Pour faire face à cette situation, les entreprises augmentent les salaires de leurs employés et offrent parfois des actions de la compagnie à tous les salariés à condition que ces derniers restent au moins cinq ans. Cette guerre à l'embauche a permis de stopper la fuite des cerveaux et provoquer un mouvement de retour. Cette tendance a été amplifiée par deux autres événements : la violente réaction des syndicats américains qui considèrent déloyale la concurrence indienne, et le vote aux États-Unis des lois multipliant les obstacles à l'immigration de luxe.

Selon le rapport de la Banque mondiale, les mérites des ingénieurs indiens sont nombreux. Ils ont la capacité de s'adapter vite à la demande des clients, aux évolutions techniques incessantes en informatique, de respecter les délais et les budgets, et sont excellents en mathématiques. À ces qualités s'ajoutent les stratégies d'attirer les investisseurs étrangers dans les sept pôles technologiques créés pour limiter les disparités économiques régionales. Celles-ci se résument par fournir des locaux avec eau courante et électricité garanties, ordinateurs et lignes satellites pour communiquer avec les clients en temps réel, franchise de douane sur les importations, exemption d'impôts pendant cinq ans et simplification des procédures d'exportation. En plus, ces investisseurs peuvent rapatrier leurs bénéfices (Raffoul, 2007). Notons par ailleurs que le marché indien offre des avantages non négligeables. Avec 200 millions de consommateurs solvables, les multinationales pourront espérer un jour déverser leur propre production dans ce pays.

Le succès de Bangalore vient surtout de la sous-traitance des services informatiques pour les multinationales notamment la réparation des pannes

dans le système, la modernisation des programmes, la modification des paramètres, l'actualisation des données, etc. En 2006, plusieurs entreprises s'y sont installées, entre autres Google, Microsoft, Yahoo, Amazon, IBM, Axa, Business Objects, HP, Capgemini, 2moro et Goldman Sachs, Steria. En 1996, 10 % des ingénieurs informatiques de l'Inde travaillaient à Silicon Plateau à Bangalore et réalisaient 25 % des exportations de ce secteur. Depuis dix ans, les exportations de logiciels en provenance de l'Inde progressent de 50 % par an. Aujourd'hui, les recettes dépassent 700 millions de dollars, c'est-à-dire 28 % de ces exportations.

Bangalore est le siège du *Indian Space Research Organisation* (ISRO). À travers cet organisme gouvernemental, l'Inde a lancé en 1975 son premier satellite et une vingtaine d'autres ont suivi. En décembre 1995, Ariane a placé en orbite Insat-2C, la troisième génération de satellites indiens, opérationnels pour les télécommunications, les transmissions télé-radio et les observations météorologiques. Depuis, l'Inde utilise ses propres lanceurs et entre ainsi dans le club des pays lanceurs d'engins en espace. À partir de Bangalore, l'Inde a placé en orbite Irs-1C, le satellite de télédétection civil le plus précis du monde grâce à ses 11 000 ingénieurs (Piel, 1997).

Bangalore est parmi les régions qui s'adaptent à la mondialisation de l'économie grâce à la concentration de toutes les industries de pointe du pays, que ce soit dans les domaines de l'informatique, de la recherche spatiale, de la télécommunication. Malgré cette réussite, les infrastructures de transport ne suivent pas le rythme et en dehors des bureaux climatisés et luxueux, le cliché misérabiliste de la plupart des régions indiennes semble éclipser ce succès. Cet aperçu des régions gagnantes dans la mondialisation nous permet d'évoquer un autre exemple de territoire à succès situé en Europe : Oulu.



### ***Oulu, la Silicon Valley du Nord***

La municipalité finlandaise d'Oulu se trouve sur les berges du golfe de Botnie qui sépare la Suède de la Finlande. Ancien port de pêche et de chantiers navals, Oulu a été fondée en 1605 par le roi Karl IX de Suède. Avec une population de 120 000 habitants, sa taille est comparable à celle de la ville fusionnée de Saguenay. Elle se spécialise dans la technologie des communications et surtout du logiciel en abandonnant la fabrication des puces dans laquelle les Chinois sont concurrentiels. D'ailleurs, c'est dans les laboratoires du géant de la téléphonie cellulaire Nokia installés dans cette ville que les premiers appels sans fil ont été faits dans les années 1970.

L'histoire du succès d'Oulu vient de la présence dans les années 1970 des laboratoires de R&D de Nokia. La municipalité s'arrangea pour que le département d'électronique de l'Institut national des technologies s'y installe aussi. La ville se transforma dans les années 1980 en haut lieu de R&D électronique au point d'être proclamée « Cité électronique ». Depuis 1990, Oulu diversifie son économie en se lançant dans la création d'un pôle biomédical. Bref, l'industrie des logiciels étant la spécialité de la ville d'Oulu, la connaissance scientifique est un facteur qui contribue énormément au succès de cette municipalité. Nous parlons ici de l'économie du savoir où l'industrie des logiciels et les entreprises de services liées à cette industrie s'entrecroisent pour faciliter l'innovation (Isaksen, 2006 : 43-44).

Elle est une Cité électronique où le téléphone public n'existe pas à cause de l'utilisation du sans fil. Les habitants de la ville comme ceux de la campagne et les entreprises ont accès à l'Internet haute vitesse grâce à un réseau de connexion sans fil installé en 2005<sup>60</sup>.

---

<sup>60</sup> Comparativement au Canada au même moment, seul le centre ville de Toronto a une connexion sans fil alors que Sherbrooke est en train de réaliser son projet de connectivité Internet ZAP (Zone Accès Public Sherbrooke, service gratuit d'Internet).

La grande région d'Oulu a connu aussi la dépression économique des années 1990. Celle-ci a été à l'origine d'un taux de chômage de 15 %, du déclin manufacturier, de l'exode des jeunes et a été accompagnée par un effondrement des pêches, etc. Mais depuis 2007, la population ne cesse de croître de 5 000 personnes par an. Chaque année, le taux de chômage est réduit d'environ un pour cent. Cela ne peut s'expliquer que par l'augmentation de 25 % du nombre d'entreprises de haute technologie. À part la région métropolitaine d'Helsinki, Oulu est depuis 2000 une région qui grandit vite et celle qui affiche la plus forte croissance en considérant tous les indicateurs socio-économiques possibles.

Pour avoir de tels résultats, la combinaison des cinq facteurs gagnants bien particuliers à cette région est à considérer. Le premier se réfère au système politique qui permet aux municipalités d'être influentes et autonomes. Le deuxième facteur mise sur des partenariats public-privé avec un contrôle gouvernemental serré. Le troisième facteur est le rôle de l'université dans la formation du personnel compétent, dans la R&D et dans le transfert technologique. Le quatrième facteur est la technologie des communications et du logiciel comme secteurs d'excellence. Le dernier consiste dans le financement et les services - conseils à tous les stades des projets entrepreneuriaux.

Concernant le système politique, il est presque similaire à celui du Canada avec deux paliers principaux de gouvernement : le fédéral et le provincial au Canada contre le central et le municipal en Finlande. Comme les provinces canadiennes, les municipalités finlandaises ont beaucoup de pouvoirs. Elles coordonnent les objectifs de différents ministères, ont le pouvoir de dépenser et de solliciter les entreprises. Elles créent des agences ou des sociétés de développement commercial avec la collaboration du secteur privé, c'est-à-dire des partenariats public-privé. Notons à ce point la différence avec le Canada dans la gestion de ces partenariats public-privé. En Finlande, le contrôle de l'État est présent et imposé à tous les échelons de la vie économique. Enfin,

elles gèrent leurs revenus en provenance soit du gouvernement central, de l'Union européenne ou des retombées de leurs projets.

Parlant du cinquième facteur, celui du soutien aux entreprises, la filiale locale de capital de risque, Technopolis Oy, installée dans la région depuis 25 ans, offre des services d'incubation, de gestion de parcs technologiques et de financement. En plus de ce soutien, l'université et divers programmes gouvernementaux permettent aux entreprises d'avoir les moyens financiers et la technologie nécessaire pour devenir concurrentielles sur le marché international. Pour ce qui concerne les projets de démarrage des entreprises, le soutien est coordonné par l'Agence régionale de développement économique qui a son propre programme d'incubation qu'elle jumelle au financement des besoins en services - conseils et à l'acquisition de brevets par les entrepreneurs.

La ville a mis en place toutes les infrastructures nécessaires pour devenir la capitale technologique de l'Europe en se dotant d'un important réseau de recherche scientifique. Elle soutient le démarrage d'entreprises et finance celles-ci jusqu'à ce qu'elles commencent à générer des profits. Notons aussi que le secteur privé participe au financement des programmes de développement économique de la région. Cette recette simple mais efficace ne pourrait être gagnante que grâce au rôle joué par l'Université d'Oulu<sup>61</sup> et la présence du géant Nokia. Ce dernier y concentre ses efforts de recherche et développement et emploie 4 500 personnes.

La recherche et le développement combinés au transfert technologique entre les laboratoires et l'entreprise privée montrent la collaboration entre les scientifiques et les producteurs de la région. Comme le signale Parent (2007 :

<sup>61</sup> Voir aussi Kati-Jasmin KOSONEN, 2006, «Linking less-favoured Finnish regions to the knowledge economy through university filial centres», dans Philip COOKE et Andrea PICCALUGA (dir.), *Regional Development in the Knowledge Economy*, New York, Routledge, pp. 160-182.

71), les scientifiques travaillent pour répondre aux besoins des entreprises. Certains étudiants en génie informatique créent leurs entreprises avec le soutien de l'université et des programmes gouvernementaux, et collaborent toujours avec leurs professeurs qui parfois siègent aussi au conseil d'administration de ces sociétés. Si celles-ci ne grandissent pas, elles se font absorber par les géants qui viennent s'installer dans la région; citons Nikon, Fujitsu, Perlos, Elektrobit, Flextronics, etc. Ces dernières bénéficient aussi de la collaboration de l'université et donnent parfois des contrats de recherche et développement<sup>62</sup>.

Ces trois exemples des territoires à succès nous permettent de voir pourquoi chacun est différent de l'autre, mais aussi pourquoi ils s'adaptent bien à la mondialisation de l'économie. Celle-ci encourage aussi des regroupements de pays selon leur proximité géographique. En plus d'un niveau d'adaptation local ou territorial, il faut donc aussi considérer une adaptation au niveau supranational. La section qui suit est consacrée aux stratégies politiques d'adaptation à l'économie mondialisée. Nous examinerons, en particulier, ces stratégies à la lumière du modèle du cluster de Michael Porter et les illustrerons par deux cas : l'Union européenne et ses politiques de clustering et la Chine et ses politiques de zones économiques spéciales.

### 2.2.3.3 Des stratégies politiques d'adaptation économique

#### ***Le modèle du cluster de Michael Porter***

Par définition, nous entendons par cluster, tout ensemble de décideurs qui créent et entretiennent un système relationnel qui leur permet d'augmenter leur occasions d'affaires et de croissance. En d'autres termes, chaque décideur a

---

<sup>62</sup> La municipalité d'Oulu est comparable à la ville de Saguenay, une comparaison qui tient à cause de la présence de Nokia à Oulu, d'Alcan au Saguenay et d'une importante communauté universitaire et scientifique dans les deux villes. Même si les deux sont devenues des territoires à succès, Oulu se distingue en devenant un district industriel dont Nokia serait le moyeu.

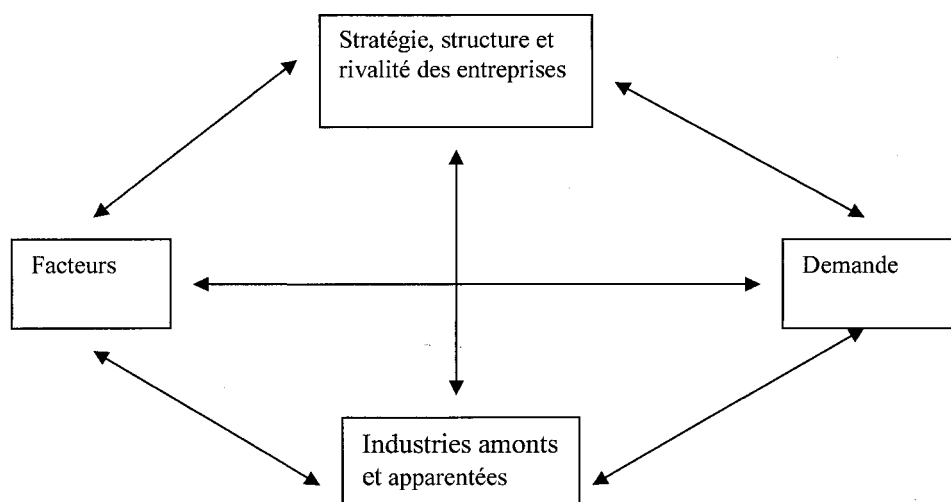
intérêt à augmenter son chiffre d'affaires, à assurer l'efficacité économique de son entreprise et à trouver dans son environnement des facteurs susceptibles de favoriser la croissance de son entreprise. C'est dans cet esprit économique que Michael Porter tente de répondre à la question suivante : pourquoi certains pays sont-ils plus compétitifs ou s'adaptent plus rapidement et facilement que d'autres ? Dans son livre *L'avantage concurrentiel des nations* publié en 1993, il répond en utilisant le concept d'avantage concurrentiel et quatre variables : la rivalité entre les entreprises, l'apport des industries de soutien et apparentées, les facteurs de base et la demande des clients. Les liens entre ces variables constituent la structure du système relationnel appelé le diamant ou le losange de Michael Porter (voir Figure 2.2).

Considérant cette définition en rapport avec l'économie où la référence est faite aux notions de développement de la firme et de développement régional, le modèle de Porter élaboré en 1979 représente l'environnement concurrentiel de la firme qui doit s'adapter en remettant en perspective les menaces qui pèsent sur elle. L'analyse que les responsables de la firme font permet de dégager un ou plusieurs avantages compétitifs distinctifs. Les prévisions ainsi obtenues permettent d'anticiper les évolutions et la position de l'entreprise (son avantage compétitif) pour faire face aux dangers qui la guettent.

Comment fonctionne ce modèle ? Au départ, les théories du commerce international prônent que l'avantage comparatif réside dans certains facteurs dont la répartition dépend du hasard. Il s'agit de l'espace terrestre, des ressources naturelles, du travail, et de la grandeur de la population. Dans son livre, Michael Porter avance l'idée selon laquelle une nation peut créer de nouveaux facteurs d'avantages. Il cite la main-d'œuvre qualifiée, une technologie avancée basée sur des connaissances nouvelles, les savoir-faire, le soutien du gouvernement et la culture. Ainsi, l'auteur utilise le losange ou le diagramme en forme de diamant pour illustrer les déterminants de l'avantage national. Ce diagramme représente le terrain d'affrontement que la nation détermine pour les industries installées dans son territoire.

Les liens entre les quatre composantes du diagramme prises individuellement et le diagramme considéré dans sa totalité sont conditionnés par quatre éléments qui conduisent à un avantage concurrentiel d'une nation. Ces éléments sont la disponibilité des ressources et des compétences, la disponibilité de l'information qui permet aux firmes de décider sur les opportunités à poursuivre en considérant les premiers éléments, les objectifs des individus dans les entreprises et les pressions que subissent les entreprises pour innover et inventer.

**Figure 2.2** Les déterminants de l'avantage national



Source : PORTER, Michael E., 1993, *L'avantage concurrentiel des nations*, Paris, InterÉditions, p. 80.

Porter décrit les quatre composantes du losange comme suit. Les facteurs de base concernent l'environnement structurel, c'est-à-dire les institutions, les infrastructures, les universités, les divers supports, etc. Ainsi, chaque pays crée ses propres facteurs tels que les compétences pour répondre efficacement aux besoins. Le stock des facteurs de base à un temps donné n'est pas plus important que leur mise à niveau et leur déploiement au bon moment. Considérant la répartition de ces facteurs de base sur le territoire national, le désavantage au niveau local force l'innovation pour les communautés

dynamiques. Par exemple dans le cas de manque de main- d'œuvre ou de matière première dans une entreprise, cette dernière développe de nouvelles méthodes. Cette innovation conduit souvent à un avantage concurrentiel national.

Quant à la composante demande, il s'agit des demandes spécifiques dont les activités permettent en même temps la spécialisation et la croissance externe de l'entreprise. Par exemple lorsque le marché d'un produit spécifique est large au niveau local par rapport aux marchés étrangers, les entreprises locales y prêtent plus attention que celles étrangères. Lorsque les entreprises locales commencent à exporter ce produit, cela conduira à un avantage concurrentiel. Notons en plus qu'un marché local très exigeant en demande entraîne un avantage national. Cela permet aux entreprises locales d'anticiper la situation au niveau global.

Les industries de soutien et apparentées représentent les entreprises qui fournissent d'autres produits et services à une clientèle (demande) similaire et qui peuvent interagir tant avec le client qu'avec les entreprises du cluster. Nous les appelons les associées. Lorsque ces industries de soutien et apparentées sont concurrentielles, les entreprises du cluster bénéficient d'une réduction des coûts effectifs et des innovations. Cette situation avantageuse se renforce lorsque les entreprises fournisseuses sont fortes et concurrentielles au niveau mondial.

La dernière composante du diagramme nommée stratégie, structure et rivalité des entreprises, représente les entreprises impliquées dans la réalisation des produits et services identifiant le cluster. Étant donné que c'est l'État qui détermine les normes de compétition, les conditions locales ont un impact sur les stratégies de l'entreprise. Prenons le cas des compagnies allemandes où tout est hiérarchisé, ou des compagnies italiennes qui sont petites et fonctionnent comme en famille. De telles structures et stratégies permettent de déterminer dans quel type d'industries les entreprises nationales

pourront exceller. Par ailleurs, lorsqu'on considère le modèle de Porter basé sur cinq forces qui commandent la concurrence au sein d'un secteur<sup>63</sup>, on constate qu'une faible rivalité dans une industrie rend celle-ci attractive. Ainsi, à court terme, une entreprise va préférer moins de rivalité alors qu'à long terme, elle considère qu'une rivalité locale incite à l'innovation et à l'amélioration à cause de la pression. La rivalité locale force les entreprises à considérer au-delà des avantages de base que peut offrir le pays telles que les faibles coûts de certains facteurs. En fait, une grande rivalité locale abaisse la rivalité globale.

Il devient alors important de considérer le losange de Porter comme un système parce que toutes les composantes s'influencent réciproquement, c'est-à-dire que l'impact de chaque composante dépend des autres. Cela fait que les désavantages que présente un facteur n'entraînent pas l'entreprise à innover à moins qu'il y ait une rivalité suffisante. Notons en plus que ce système s'auto-renforce. Par exemple, un niveau élevé de rivalité est à l'origine de la spécialisation. Ainsi, en mobilisant les facteurs de base et les industries de soutien et apparentées pour répondre à une demande bien particulière permettant une spécialisation et une croissance externe, les acteurs du cluster développent une expertise et une croissance plus rapidement que dans une autre région qui ne possède pas la conjonction de ces facteurs.

Parlant du cluster, les interactions fondamentales au sein de celui-ci restent libres et informelles, et résultent d'attitudes socioculturelles qui induisent la cohésion entre les éléments du diagramme, c'est-à-dire la collaboration entre les membres du cluster qui par ailleurs gardent chacun la liberté de choix en toutes occasions d'affaires (la concurrence). La croissance économique du cluster dépend de la conjonction entre la collaboration et la concurrence. La première permet d'augmenter le PIB et la rentabilité des investissements endogènes, alors que la seconde permet de maintenir le moteur de la compétitivité et du progrès.

---

<sup>63</sup> PORTER, Michael E., 1982, *Choix stratégiques et concurrence*, Paris, Economica.



L'initiative individuelle joue un rôle moteur dans le cluster. Un cluster peut se former ou croître en fonction de la création d'un état d'esprit général animant individuellement les acteurs économiques et institutionnels du diamant, tout en visant une cohérence d'ensemble. Cela se traduit par des attitudes comme le fait d'envisager la relation business comme un apport de valeur à son client et une contribution à sa croissance, le fait d'être non seulement concerné par sa propre croissance, mais aussi par la croissance globale, le fait de privilégier les membres du cluster en considérant que la concurrence fondamentale est externe au diamant, etc.

L'efficacité du système social dans le cluster permet de créer de nombreux liens, des échanges et des contacts fréquents entre les acteurs économiques. Pour faire image, dans le cluster, le relationnel social crée l'économie et la compétitivité. La dimension sociale demeure une condition impérative à la création et au fonctionnement d'un cluster. Cette dimension sociale est favorable aux entités régionales où la proximité et l'homogénéité culturelle soutiennent l'efficacité des systèmes relationnels.

Considérant l'entité géographique comme la base du cluster, Michael Porter a mis en évidence dans les années 1980 l'existence de concentrations géographiques et économiques naturelles. La croissance dans celles-ci est importante et soutenue par les interactions entre acteurs privés, publics et institutionnels en liaison avec un type d'activité spécifique. Ces régions qui connaissent une concentration industrielle, capables d'exporter leurs produits et technologies, démontrent une balance commerciale positive susceptible d'attirer des services et des investissements complémentaires qui, à leur tour, contribuent à une démultiplication de la croissance globale. Pour qu'un cluster soit considéré comme un instrument de développement individuel et régional, les entreprises dans ces concentrations doivent aussi posséder des compétences qui ne se trouvent pas ailleurs. C'est seulement dans ce cas qu'elles pourraient exporter ces compétences et attirer des investissements.

Une autre condition est la présence d'actifs industriels importants dans ces régions. Ces actifs peuvent attirer autour d'eux des sociétés de service TIC (technologies, informations et connaissances) qui contribueront à augmenter le PIB régional et à améliorer le patrimoine industriel régional en fournissant à leurs clients les évolutions technologiques nécessaires à leur progression. Cela, grâce au fait qu'elles sont importatrices de technologies externes.

Comme instrument de développement qui se distingue par la création d'actifs et de compétence, le cluster doit remplir trois conditions<sup>64</sup> : une part significative des actifs et des investissements spécialisés du secteur est endogène ; l'ensemble des actifs est réparti sur plusieurs sociétés indépendantes ; la balance commerciale régionale est positive pour la spécialité considérée. Bref, la particularité du cluster par rapport à une concentration industrielle se situe dans la création d'une valeur patrimoniale localisée et la provocation du développement général autour de cette valeur. Par contre, la concentration industrielle simple est constituée d'entreprises qui ne s'intéressent qu'à leur chiffre d'affaires et non à la création d'un actif endogène croissant dans leur secteur d'activité.

Dans ce qui précède, l'État a un rôle à jouer. Le rôle de l'État dans le modèle de Porter reste primordial même s'il n'y figure pas explicitement. La politique, la législation et la réglementation sont autant de facteurs d'influence. L'État encourage les entreprises à performer davantage. Cela peut se traduire par le renforcement des normes de standardisation, par des subventions. L'État stimule la rivalité locale en limitant la coopération directe et en renforçant les lois sur la concurrence. Ce rôle se traduit aussi par le soutien à la création des facteurs de spécialisation. Ainsi, grâce à l'État, le cluster est considéré comme une région qui permet aux acteurs économiques d'entretenir un système relationnel qui permet de développer la croissance commerciale et technologique plus rapidement que dans le reste du marché. Le cluster se

---

<sup>64</sup> <http://www.s-tetic.be/cluster-hbn.htm>

concrétise une parcelle déterminée de territoire. Cela sous-entend que l'appartenance à un cluster est d'abord un fait de localisation et non le résultat d'une inscription à un organisme ou une association.

Dans la concentration industrielle, nous avons distingué la concentration simple et le cluster. L'intérêt a été porté sur le cluster par le fait qu'il permet le développement endogène en augmentant le PIB régional et surtout la création d'une valeur patrimoniale localisée. Ce modèle de Michael Porter a été adopté par l'Union européenne pour s'adapter à la mondialisation de l'économie.

### ***L'Union européenne : l'adoption du clustering***

Avant de parler de l'adoption du clustering comme stratégie d'intégration économique de l'Union européenne, il serait important de revoir superficiellement les politiques communautaires de cette union dans lesquelles s'inscrit le clustering.

Dans le préambule du Traité d'Amsterdam il est écrit : «La Communauté vise à réduire l'écart entre les niveaux de développement des diverses régions et le retard des régions ou îles moins favorisées, y compris les zones rurales». Cette volonté de diminution des écarts répond à des objectifs de solidarité entre les peuples de l'Union européenne, de progrès économique et social ainsi que de cohésion. Cette politique régionale vise à concentrer plus d'efforts et d'aides dans les régions en retard de développement, à savoir là où les problèmes sont les plus graves en terme d'infrastructures, de création d'activités économiques et de formation. Pour y arriver, la gestion et le contrôle des fonds affectés par l'Union incombent aux États et aux régions, tandis que la responsabilité de la vérification de l'efficacité des systèmes de contrôle revient à la Commission.

Quatre fonds structurels et quatre initiatives communautaires constituent la base de ces politiques communautaires d'intégration économique (Union européenne, 2003). Les premiers sont : le Fonds européen de développement

régional (FEDER), le Fonds social européen (FSE), l'Instrument financier d'orientation de la pêche (IFOP) et la section Orientation du Fonds européen d'orientation et de garantie agricole (FEOGA). À ces fonds structurels, il faut ajouter le Fonds de cohésion qui finance directement des projets précis d'infrastructures environnementales et de transport là où elles sont encore insuffisantes comme en Espagne, en Grèce, en Irlande et au Portugal.

Les initiatives sont : l'*interreg III* dont le but est d'encourager les coopérations transfrontalières, transnationales et interrégionales; l'*Urban II* a comme objectif de soutenir des stratégies innovantes de réhabilitation de villes et de quartiers en crise; le *Leader +* rassemble les opérateurs socio-économiques des territoires ruraux pour réfléchir sur de nouvelles stratégies locales de développement durable; et l'*Equal* vise l'élimination des facteurs à l'origine des inégalités et des discriminations dans l'accès au marché du travail.

C'est dans cette perspective que s'inscrit l'adoption de clustering comme politique d'intégration économique régionale où la croissance durable et la création d'emploi dépendent de l'excellence et de l'innovation, deux principaux moteurs de la compétitivité européenne. Dans le souci de s'adapter à la mondialisation de l'économie, en 2006, l'Union européenne adopte une stratégie d'innovation élargie en renforçant les clusters en Europe, une des neuf priorités stratégiques pour promouvoir avec succès l'innovation<sup>65</sup>. Trois façons d'y arriver<sup>66</sup> : par le renforcement des liens entre le monde scientifique et les entreprises, grâce à des pôles d'excellence en matière d'innovation, finalement, grâce au développement de pôles et de réseaux régionaux.

Selon l'Union européenne, « Un cluster peut se définir, globalement, comme un groupe d'entreprises, d'opérateurs économiques liés et d'institutions

<sup>65</sup> Conclusions de la réunion du Conseil du 4 décembre 2006 (compétitivité): [http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms\\_Data/docs/pressdata/en/intm/91989.pdf](http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_Data/docs/pressdata/en/intm/91989.pdf).

<sup>66</sup> Conclusions de la présidence du Conseil européen de Bruxelles des 13 et 14 mars 2008: [http://www.consilium.europa.eu/ueDocs/cms\\_Data/docs/pressData/fr/ec/99435.pdf](http://www.consilium.europa.eu/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/fr/ec/99435.pdf).

géographiquement proches les uns des autres et ayant atteint une échelle suffisante pour développer une expertise, des services, des ressources, des fournisseurs et des compétences spécialisés ». Ainsi, la conception et la mise en œuvre des politiques en matière de clusters se font aux niveaux local, régional et national. L'Union européenne se charge de faciliter les efforts en encourageant l'apprentissage réciproque des politiques et la coopération entre clusters dans l'UE, en améliorant les conditions-cadre, en promouvant la recherche, l'excellence en matière de formation et l'esprit d'entreprise, et en favorisant des liens entre les entreprises (les PME surtout) et le monde scientifique.

La Commission des Communautés européennes (2008) a défini les grandes lignes d'un cadre politique qui permettra d'obtenir de meilleures complémentarités et synergies entre différents niveaux politiques afin de soutenir un plus grand nombre de clusters de classe mondiale dans l'UE. Parmi les réalisations politiques dans la promotion des clusters, la Commission cite l'utilisation des mécanismes et instruments en faveur des clusters pour encourager les mutations structurelles, revitaliser certains secteurs industriels et fournir un cadre à d'autres politiques comme la recherche, l'innovation et la politique régionale. C'est dans ce cadre que l'Observatoire européen des clusters identifie environ 2 000 clusters ayant une importance statistique pour favoriser leur promotion.

Par ailleurs, le Conseil européen réuni le 6 octobre 2006<sup>67</sup> a adopté les orientations stratégiques communautaires 2007-2013 en matière de cohésion. Celles-ci encouragent explicitement les États membres et les régions à promouvoir des clusters puissants dans le cadre de leurs stratégies de réforme économique. Dans cette perspective, l'Alliance européenne des clusters joue un rôle particulièrement important dans le rapprochement d'un grand nombre de ministères et d'administrations publiques responsables de la conception et

<sup>67</sup> Voir [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/docoffic/2007/osc/index\\_fr.htm](http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/2007/osc/index_fr.htm).

de la mise en œuvre de politiques en faveur des clusters<sup>68</sup>. D'ailleurs, c'est grâce à la collaboration plus étroite entre plusieurs administrations publiques que les premiers pas vers la coopération pratique en matière de politique des clusters ont été obtenus.

En effet, l'initiative Europe INNOVA dans le cadre du programme « Compétitivité et innovation » (PCI) répond à cette même préoccupation. L'accent est mis sur le développement conjoint d'outils nouveaux ou améliorés destinés aux organisations de clusters en faveur des PME innovantes. Ainsi, en facilitant l'intégration des PME innovantes dans les clusters on fait la promotion de leur internationalisation.

Ces stratégies ne suffisent pas. Le besoin d'une nouvelle action politique s'avère nécessaire à cause de la fragmentation persistante du marché européen, la faiblesse des liens entre industrie et recherche, et l'insuffisante coopération au sein de l'UE. Ces limites affectent les clusters européens dans la mesure où ceux-ci n'ont pas toujours la masse critique et la capacité d'innovation nécessaire pour faire face durablement à la concurrence internationale et atteindre une classe mondiale. La concurrence internationale exige que les clusters puissants puissent offrir une combinaison fertile de dynamisme entrepreneurial, des liens forts avec des institutions ayant des connaissances de niveau élevé et de synergies renforcées entre acteurs de l'innovation. Ces clusters contribuent ainsi au développement d'une économie basée sur la connaissance dans le but de promouvoir la croissance et l'emploi.

Parlant de dynamisme, notons qu'en Europe, des clusters apparaissent alors que d'autres perdent leur compétitivité. Ce processus qui est déterminé par le marché ne doit pas favoriser le maintien artificiel des clusters en perte de compétitivité. Cela fausserait la concurrence et l'émergence de nouveaux

---

<sup>68</sup> Pour de plus amples informations sur l'Alliance européenne des clusters et les modalités d'adhésion à l'adresse suivante:  
<http://www.proinno-europe.eu/index.cfm?fuseaction=page.display&topicID=223&parentID=0>.

clusters compétitifs. Par ailleurs, des initiatives en matière de clusters doivent être conçues en fonction des intérêts des entreprises, des forces régionales, des compétences spécifiques, des centres de connaissances d'excellence internationale et des perspectives du marché. En fait, l'idée est d'éviter la prolifération d'initiatives pour les clusters qui auraient peu de chances de succès à long terme. Pour y arriver, il faut fournir de meilleures conditions-cadres pour favoriser l'innovation, l'excellence et la coopération dans l'UE, tâche qui incombe aux décideurs à tous les niveaux.

Ainsi, pour améliorer les politiques de clusters, les États membres doivent les intégrer dans leurs programmes de réforme nationaux dans le cadre du partenariat pour la croissance et l'emploi. Par ailleurs, suite aux contraintes pratiques qu'impose une coopération accrue en matière de politique des clusters, le recours au Regroupement européen de coopération territoriale s'avère impératif puisque ce dernier est un instrument juridique créé au titre de la politique de cohésion. Notons qu'il n'est pas le seul instrument juridique dont les objectifs touchent les politiques des clusters. La Commission des communautés européennes propose de mettre en place un groupe européen pour la politique des clusters dans le but d'aider davantage les États membres à développer une vision plus stratégique afin d'atteindre la masse critique et une excellence de classe mondiale. Elle va aussi promouvoir les activités de l'Alliance européenne des clusters dans le but de favoriser un apprentissage politique réciproque, d'une mise en commun des meilleures pratiques, expériences et développement conjoint d'instruments concrets susceptibles de permettre l'élaboration de politiques de clusters meilleures et plus efficaces au sein de l'UE. Déjà l'Observatoire européen des clusters donne un service d'analyse des données sur les clusters pour les États membres. Les décideurs politiques pourront avoir des informations neutres et comparables sur les politiques de clusters et les forces relatives des clusters dans l'Union européenne. L'autre instrument qui va favoriser la coopération entre les clusters européens pour la politique de cohésion est dans le cadre d'Europe INNOVA où

le nouveau réseau « Enterprise Europe Network » permet de développer et de tester des outils appropriés et efficaces.

Un autre défi est de promouvoir la coopération transnationale des clusters. Pour compenser certaines faiblesses des clusters européens, il faut créer des liens solides avec d'autres clusters offrant des forces complémentaires. Bien que les entreprises dans les clusters appartenant au même secteur d'activités se font concurrence, la compétition et la coopération concomitantes se justifient à plusieurs niveaux : le fait que l'excellence des clusters peut se renforcer par une coopération transnationale de clusters au niveau des entreprises (échange de connaissances, d'expertise du marché et de personnel qualifié, du partage de l'accès aux centres de recherche et d'essai ou encore du développement de services nouveaux et améliorés pour les entreprises de clusters) qui contribuent à la création d'un espace européen commun de la recherche et de l'innovation. D'ailleurs, la coopération transnationale des clusters est une condition préalable à l'émergence et à la croissance de clusters de classe mondiale. L'autre justification est le maintien de la compétitivité dans l'environnement industriel qui se mondialise de plus en plus. Finalement, la promotion de la coopération transnationale de clusters permet de contribuer à la mise en œuvre réussie des visions partagées des agendas stratégiques de recherche élaborés par les plates-formes technologiques européennes.

Notons par ailleurs que dans le cadre des stratégies politiques d'adaptation à l'économie mondialisée, deux autres points méritent d'être évoqués : la promotion des organisations de clusters et l'intégration des PME innovantes dans les clusters. Dans la première stratégie, la Commission des communautés européennes propose de lancer une initiative pilote européenne visant l'excellence des organisations de clusters. Celle-ci offre des programmes de formation spécifiques et une coopération renforcée pour les dirigeants de clusters. Quant à la seconde stratégie, nul ne peut nier que les clusters offrent un environnement favorable pour les PME innovantes en leur permettant de développer des liens avec des grandes entreprises et des partenaires



internationaux. Il devient alors évident qu'en intégrant les PME dynamiques et innovantes dans des clusters, on aide aussi les clusters à atteindre des niveaux élevés d'excellence et d'innovation. Déjà, plusieurs services sont offerts aux entreprises, surtout les PME, par les organisations de clusters. Ces services complètent les formes existantes de support aux PME de manière efficace. Parmi ces services il y a l'encouragement à la coopération entre PME et avec des entreprises plus grandes et des institutions de recherche, la promotion des droits de propriété intellectuelle et du transfert de technologies et le soutien apporté à des activités d'internationalisation.

Pour s'adapter à la mondialisation de l'économie, les clusters jouent un rôle moteur important pour la compétitivité, l'innovation et la création d'emplois dans l'UE. Les stratégies existantes pour bénéficier des clusters ne suffisent pas. L'UE vise à renforcer son assistance aux États membres et aux régions, afin de promouvoir l'excellence à tous les niveaux et encourager la coopération à travers l'UE. Cela permet aussi de promouvoir l'apparition des clusters de classe mondiale. Avec la coopération transnationale des clusters, la combinaison des efforts consentis aux niveaux régional, national et communautaire, permettrait l'instauration de liens plus étroits et plus efficaces entre les clusters mais aussi avec des instituts de recherche de pointe, en Europe et ailleurs. Pour y arriver, il faut se doter des instruments organisationnels et divers programmes de promotion de la croissance et de l'emploi, tenir compte de l'impact de l'intégration des PME dans les clusters. Un autre cadre plus efficace pour le soutien aux clusters s'avère nécessaire dans l'UE. Après avoir examiné les politiques industrielles de l'UE relatives aux clusters, nous brosserons un aperçu de l'adaptation de la Chine à l'économie mondialisée à travers la création des zones économiques spéciales.

### ***Chine, les zones économiques spéciales (ZES)***

Lorsque le président Mao Tse Tung meurt en 1976, Deng Xiaoping le remplace à la tête du Parti communiste chinois et devient le président de la Chine. C'est sous son règne qu'il eut création sur la côte sud des zones économiques spéciales (Zhongguo Jingji tequ). Il s'agit de zones franches bénéficiant d'un régime juridique particulier qui les rend attractives pour les investissements étrangers. Même si la Chine a une économie centralisée, on assiste alors au mariage d'un parti communiste avec le capitalisme où les échanges économiques avec l'extérieur et l'attraction des investissements étrangers sont encouragés.

Le souci de s'ouvrir au monde à travers des réformes du système économique était et reste la préoccupation des autorités chinoises. C'est ainsi que le gouvernement chinois décide en 1978 de planifier une politique d'ouverture vers l'extérieur. En 1979, quatre zones économiques spéciales (ZES) sont créées dans deux provinces : trois dans le Guangdong (Shantou, Shenzhen et Zhuhai) et une dans le Fujian (Xiamen). En 1988, la province d'Hainan s'est ajoutée à la liste des ZES (voir Carte 2.1).

**Carte 2.1** La Chine



Source : <http://www.ambafrance-cn.org/spip.php?article5828&lang=fr>

Nous définissons une ZES comme étant un espace géographique déterminé dans lequel les lois et réglementations économiques sont plus libérales par rapport aux autres espaces dans le pays. Ces lois offrent plus d'avantages pour les entreprises. Le seul but de créer de telles zones est d'attirer les investissements étrangers. Pour cela, certaines mesures doivent être prises par le gouvernement. Ces mesures permettent aux entreprises de voir leurs coûts d'investissement, de financement et d'exploitation réduits par rapport à un environnement classique (normal, habituel). Ces mesures incitatives sont soit des réductions fiscales, soit des aides directes à l'installation. Dans le premier cas, citons la création d'une zone franche sans taxes ni droits de douane par exemple. Dans le second cas, l'instauration d'une prime à l'investissement ou la fourniture de terrains et de locaux à prix réduit sont souvent utilisées comme stratégies d'attraction des investissements étrangers.

Selon l'ordre d'importance de leur PIB, la ZES qui a eu plus de succès est celle de Shenzhen. Avant ce statut économique, Shenzhen n'était qu'un village. Une vingtaine d'années après qu'elle ait été constituée en ZES, Shenzhen est devenue une grande ville de plus de 14 millions d'habitants. Elle a été la première ZES à être créée en 1980. Le succès de Shenzhen s'explique par son marché boursier et sa proximité avec Hong Kong. Avec un taux de croissance de 31,25 %, un PIB de 100 milliards de dollars et un PIB par habitant supérieur à 10 000 dollars. Shenzhen, occupe la première position des ZES chinoises.

Xiamen occupe la seconde position. Créée en 1980, elle s'est développée grâce aux capitaux taiwanais. Cela s'explique par sa position géographique en face de l'île de Taiwan. L'île de Hainan déclarée ZES en 1988 vient à la troisième position avec son PIB de 15,36 milliards de dollars. Son développement est principalement fondé sur le tourisme et l'agriculture. Plusieurs investissements majeurs en termes d'infrastructures hôtelières et de transport ont été effectués avec l'objectif de transformer l'île en une île touristique internationale de première classe, une destination touristique

internationale majeure d'ici 2028. Pour atteindre cet objectif, les autorités de l'île ont adopté certaines mesures notamment l'exemption de visa pour les touristes, l'abolition de l'impôt agricole et de frais de scolarité pour l'enseignement obligatoire de neuf ans, etc.

Zhuhai occupe la quatrième position. Créée en 1980 et bénéficiant de sa proximité avec Macao, elle attire de nombreuses entreprises étrangères dont la British Petroleum (BP) et Siemens. Son rayonnement international s'explique par les salons qu'elle accueille chaque année. Par exemple le Zhuhai Air Show tenu en novembre 2008 a été couronné de succès grâce à la présence d'un Airbus A380. La dernière est Shantou. Située au sud-est du Guangdong, elle est devenue une ZES en 1981. Avec une population estimée à 4,48 millions d'habitants, son PIB est de 11,65 milliards de dollars. Parmi les avantages de son ouverture, citons le développement de son université considérée comme l'une des meilleures de la Chine.

En 1999, le volume des exportations des ZES, y compris la nouvelle zone de Pudong de Shanghai, a atteint 36 milliards de dollars, soit plus de 20 % du total national. Cette croissance rapide s'explique par l'importation de capitaux et de technologie, et la combinaison de l'économie de marché et d'un socialisme à la chinoise. Malgré ce succès, les critiques contre les ZES ne manquent pas. On reproche la perte des terres cultivables, la spéculation foncière et des conditions de travail abusives dans les ZES<sup>69</sup>.

Considérant le succès de la Chine dans sa politique d'adaptation à la mondialisation de l'économie par la création des ZES, plusieurs pays s'en sont inspirés pour appliquer la même politique. C'est le cas de l'Inde, de l'Iran, de la Jordanie, de la Pologne<sup>70</sup>, du Kazakhstan, des Philippines et de la Russie.

<sup>69</sup> Voir <http://www.radio86.fr/decouvrir-et-apprendre/business/4669/zones-economiques-speciales-la-fin-d-une-ere>.

<sup>70</sup> La Pologne a créé quatorze zones économiques spéciales et propose des exemptions d'impôts sur le revenu des sociétés jusqu'en 2017 (Barys, 2003).

D'ailleurs, selon la Banque mondiale, il existe en 2007 plus de 3 000 ZES créées ou en projet dans 120 pays.

Notons par ailleurs qu'il existe en Chine des territoires qui, sans avoir le nom de zones économiques spéciales, bénéficient également de dispositions juridiques particulières. En 1984, le gouvernement décide d'ouvrir les quatorze villes côtières suivantes : Dalian, Qinhuangdao, Tianjin, Yantai, Qingdao, Lianyungang, Nantong, Shanghai, Ningbo, Wenzhou, Fuzhou, Guangzhou, Zhanjiang et Beihai. Depuis 1985, les deltas du Changjiang et du Zhujiang, le triangle du Fujian du sud, les péninsules du Shandong et du Liangdong, le Hebei, le Guangxi sont également devenus des zones d'exploitation économique, formant ainsi une bande côtière ouverte. Seront ouvertes par la suite en 1990 la nouvelle zone de Pudong à Shanghai ainsi que certaines villes riveraines du Changjiang. Ainsi naquit la zone économique ouverte du Fleuve Long autour du quartier de Pudong.

Les réformes économiques depuis l'arrivée de Deng Xiaoping au pouvoir continuent. L'ouverture sur l'extérieur des villes frontalières et des capitales provinciales ou des chefs-lieux des régions autonomes a été décidée en 1992. Au total, la Chine a créé 15 zones franches, 49 zones d'exploitation économique et 53 technoparcs dispersés à travers son territoire.

Pourquoi certains pays sont-ils plus compétitifs que d'autres ?, se questionne Porter. La stratégie chinoise de créer des ZES et de s'ouvrir au monde extérieur est couronnée de succès. Cette ouverture s'étendant des régions côtières, fluviales, frontalières jusqu'aux provinces intérieures et aux régions autonomes permet à la Chine d'attirer plus d'investissements étrangers. Les régions ainsi ouvertes, bénéficient des politiques préférentielles et constituent une fenêtre sur l'extérieur pour le développement économique, la croissance des exportations,

l'apport des devises étrangères et l'introduction des techniques avancées. Cette politique d'adaptation économique qui suscite la prospérité va de pair avec celle de la stabilité. Cela est à l'origine de la création de l'Organisation de coopération de Shanghai.

### ***L'Organisation de coopération de Shanghai (OCS)***

Dans son article publié le 14 juin 2009 intitulé «L'Empire étasunien est en faillite», Chris Hedges montre que pour les pays membres de l'Organisation de coopération de Shanghai, en anglais *Shanghai Cooperation Organisation* (SCO), l'adaptation à l'économie mondiale passe par mettre fin au règne du dollar comme monnaie de réserve mondiale, c'est-à-dire la création d'un nouveau système économique international. Cet ordre brisera la situation économique des États-Unis et par extension, leur domination militaire. Au-delà de cette tendance purement hégémonique, Henri Regnault (2010) nous montre les limites du système financier actuel au point d'intituler le numéro 10 de sa publication *La crise* : « La globalisation est morte, vive la reglobalisation ». Comme solution, Regnault (2009) pense que l'avenir des territoires dépend de leur capacité à gérer la destruction créatrice de cette crise en définissant des stratégies et en y affectant des ressources. C'est dans cette perspective que l'OCS s'aligne.

Issue du *Treaty on Deepening Military Trust in Border Regions* créé en 1996 pour respecter les frontières et pour la sécurité dans une région secouée par l'écroulement précipité de l'URSS, l'OCS est relancée en 2001 avec le même objectif de sécurité aux frontières et un nouveau mode d'intégration géopolitique. L'OCS se refuse d'être une organisation de promotion d'un ordre mondial multipolaire contrebalançant les activités des États-Unis et de l'OTAN. Pour elle, la stabilité passe avant l'intégration économique. Ainsi, le contrôle de l'Asie centrale devient un enjeu primordial. Rick Rozoff (2009) dans son article

se réfère à la théorie de Zbigniew Brzezinski selon laquelle le contrôle de l'Asie centrale est la clé de la domination et du contrôle de l'espace eurasiatique.

Les pays membres de l'OCS sont attentifs à cette théorie qui les met en alerte permanente. Ils étaient cinq au début, c'est-à-dire la Chine, la Russie, le Kazakhstan, le Kirghizistan et le Tadjikistan. L'Ouzbékistan est venu s'ajouter en 2001 lors de la rencontre des chefs d'États membres. Quatre pays sont observateurs. Il s'agit de l'Inde, de l'Iran, de la Mongolie et du Pakistan. À eux seuls les pays membres représentent 60 pour cent du territoire eurasiatique et un tiers de la population mondiale. En ajoutant les pays observateurs, ce poids augmente. L'organisation représente ainsi la moitié de l'humanité, poids qui pousse ces pays à demander la reconnaissance de l'ONU.

Avec l'idée de remplacer le dollar américain comme monnaie de réserve mondiale, l'OCS a des projets dans différents domaines notamment dans le transport, dans l'énergie et dans les télécommunications. Les infrastructures existantes faciliteraient l'intégration du nouveau système économique. Lors des rencontres régulières, les discussions touchent divers domaines comme la sécurité, le militaire, la défense, les affaires étrangères, l'économie, la culture et le nouveau système financier et bancaire. Considérant le poids économique, politique et démographique de ces pays, Hedges écrit « No multinational organisation with such far-ranging and comprehensive mutual interests and activities has ever existed on this scale before. » D'ailleurs, ajoute Hedges, la Chine, la Russie, l'Inde, le Pakistan et l'Iran forment une zone financière et militaire pour faire sortir les États-Unis de l'Eurasie.

Selon Michael Hudson (2009), le processus de de-dollarisation a déjà commencé. Le Brésil et la Malaisie ont signé des accords commerciaux bilatéraux avec la Chine pour libeller leur commerce en yuan plutôt qu'en dollar, euro ou livre. De même, étant membres de BRIC<sup>71</sup>, le Brésil a aussi signé avec

---

<sup>71</sup> Club de quatre pays émergents : Brésil, Russie, Inde et Chine.

la Chine des accords commerciaux orientés vers cet idéal. Quant à la Russie, elle promet d'inaugurer le commerce en rouble et en monnaies locales. Par ailleurs, même si le nouveau système financier n'est pas encore déterminé, la Chine propose déjà d'utiliser les droits de tirages spéciaux du Fonds monétaire international et d'abandonner le dollar comme monnaie de réserve.

La mentalité unipolaire des États-Unis est considérée par l'OCS plus comme une source de conflit qu'une solution aux défis qui menacent le monde. La solution serait un monde multipolaire pour la sécurité internationale. L'idée est le maintien de la balance stratégique du pouvoir qui pourra déterminer la prospérité des nations.

## **Conclusion**

Nous avons présenté dans ce chapitre les trois concepts et les trois familles théoriques qui constituent la base de notre démarche scientifique pour mieux comprendre notre objet d'étude. Il s'agit de la théorie de la base exportatrice, de la théorie de la localisation industrielle et des théories sur les milieux innovateurs et régions apprenantes.

Dans ce chapitre, nous avons défini les concepts qui sont utilisés dans cette thèse et leurs indicateurs. Cela permet au lecteur de constater que dans cette thèse, faute de données, nous n'allons pas utiliser tous les indicateurs évoqués dans la littérature. Pour cette raison, nous nous sommes limité à quatre indicateurs seulement : la valeur exportée et l'investissement en éducation pour le concept d'exportation ; l'investissement étranger et la distance pour le concept d'investissement direct étranger.

Considérant la seconde partie de ce chapitre consacré aux théories, nous retenons de l'examen de la première théorie que les revenus extérieurs à une



région déterminée proviennent de ses exportations. Cela veut dire que des personnes extérieures à la région injectent dans l'économie locale une partie de leur revenu quand elles achètent les produits et services de la région. La seconde théorie nous a permis de comprendre pourquoi une entreprise peut décider de s'installer à un endroit spécifique et non ailleurs. Et finalement, les modèles d'adaptation territoriale nous montrent que certains territoires développent des stratégies qui leur permettent d'innover, d'apprendre, d'utiliser la R-D pour mettre au point des technologies qui sont ensuite appliquées à la production des biens et services. Chaque territoire reste unique, en ce sens qu'il a une composition d'activités et une trajectoire qui le distingue des autres.

En puisant dans le cadre conceptuel et théorique exposé dans le présent chapitre, nous aurons la possibilité de mesurer certains paramètres de la situation économique des territoires MRC au Québec avant et après l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange, ce qui nous permettra de statuer sur leur intégration dans l'économie continentale à l'heure de la mondialisation. Mais avant, il nous faut, dans le chapitre suivant, expliquer notre démarche méthodologique, en particulier la provenance des données et comment nous les avons traitées.

## **CHAPITRE TROIS**

### **LES HYPOTHÈSES ET LE CADRE MÉTHODOLOGIQUE DE LA RECHERCHE**

#### **Introduction**

Dans le deuxième chapitre consacré au cadre conceptuel et théorique, nous avons présenté la théorie de la base exportatrice, la théorie de la localisation industrielle et les modèles d'adaptation territoriale. Trois concepts y ont été aussi définis. Il s'agit des concepts d'exportation, d'investissement direct étranger et d'attractivité territoriale. Nous avons toutefois déterminé, en raison du manque de données permettant d'opérationnaliser l'attractivité territoriale, que seuls les deux premiers joueraient un rôle dans la réalisation de notre recherche. Dans le présent chapitre, nous allons présenter les trois hypothèses que nous avançons dans cette thèse. Nous allons aussi définir la population à l'étude, justifier le choix de nos deux périodes d'étude et préciser nos sources de données. De plus, nous discuterons les méthodes suivies pour vérifier nos hypothèses. Finalement, nous présenterons les difficultés rencontrées dans cette recherche.

#### **3.1 Les hypothèses générales de la recherche**

En nous référant à notre question de recherche, cette thèse cherche à établir que, malgré l'ouverture des frontières apportées par l'ALÉNA, certaines MRC ne bénéficient pas économiquement et restent soit peu intégrées ou très peu intégrées dans les marchés nord-américains. Ce diagnostic nous ramène à la question de savoir pourquoi. Rappelons que le niveau d'intégration économique dépend des exportations et de la présence ou non des investissements directs étrangers dans une MRC. Dans le second chapitre intitulé « Le cadre théorique

et conceptuel », nous avons élaboré certains indicateurs susceptibles de nous permettre d'atteindre nos objectifs, indicateurs choisis en fonction de la disponibilité des données.

En faisant la combinaison entre nos deux concepts avec l'intégration économique, nous avons considéré trois hypothèses expliquant le niveau d'intégration des économies locales dans les marchés nord-américains (voir Encadré 3.1).

### **Encadré 3.1** Les hypothèses de recherche

#### Première hypothèse :

Les exportations ont une influence sur l'intégration économique des MRC dans l'ALÉNA.

#### Deuxième hypothèse :

Les investissements directs étrangers influencent l'intégration économique des MRC dans l'ALÉNA.

#### Troisième hypothèse :

Les exportations et les investissements directs étrangers influencent conjointement l'intégration économique des MRC dans l'ALÉNA.

Ces deux premières hypothèses sont considérées comme hypothèses alternatives parce qu'elles constituent les explications concurrentes d'un même phénomène, celui de l'intégration économique, et serviront pour la troisième hypothèse. Dans cette dernière hypothèse, nous allons tenter de déterminer l'apport combiné des exportations et des investissements directs étrangers sur le niveau d'intégration des économies locales dans les marchés nord-américains. Ainsi, dans cette première section de ce chapitre nous dressons un portrait de nos trois hypothèses de recherche.

### 3.1.1 Première hypothèse

Notre première hypothèse est la suivante : **Les exportations ont une influence sur l'intégration économique des MRC dans l'ALÉNA.** Cette hypothèse cherche à évaluer si la quantité des exportations a une influence sur le niveau d'intégration économique d'une économie locale dans les marchés nord-américains. Comme on peut le remarquer, démontrer le lien entre la variation des exportations et le niveau d'intégration économique est l'un des éléments de base de cette recherche. Cette démonstration nous permettra d'émettre certaines conclusions en ce qui a trait au lien existant entre les exportations et l'intégration économique des MRC québécoises dans l'ALÉNA.

En observant les indicateurs choisis pour le concept d'exportation (la valeur exportée et les dépenses en immobilisation et en réparation de l'enseignement public), cette hypothèse découle de la littérature présentée plus tôt. Comme nous l'avons mentionné au premier chapitre en référence à Fernand Martin (1993), l'absence dans la littérature étudiée d'une évaluation de ce lien au niveau des MRC est considérée comme étant un manquement des précédentes études, d'où l'importance de cette recherche.

Partant de cette première hypothèse et en découpant en quatre catégories le comportement exportateur, nous pouvons formuler quatre énoncés basés sur la correspondance entre l'intégration économique et les catégories de l'exportation. Le premier serait que toute MRC détenant un score d'exportation très élevé est aussi très intégrée. Le second énoncé suggère que toute économie d'une MRC considérée comme exportatrice est aussi intégrée. Celle qui est peu exportatrice reste peu intégrée. Finalement, la MRC qui est très peu exportatrice, c'est-à-dire celle dont le score d'exportation est très faible, reste aussi très peu intégrée. Cette façon de catégoriser les cas permet de considérer qu'il n'existe pas de MRC qui n'exporte pas ni de MRC qui n'est pas du tout intégrée.

### 3.1.2 Deuxième hypothèse

Notre deuxième hypothèse est la suivante : **Les investissements directs étrangers influencent l'intégration économique des MRC dans l'ALÉNA.** Dans le second chapitre consacré au cadre théorique et conceptuel, nous avons établi que l'IDE est un des principaux concepts de notre thèse. Ce concept nous permet de formuler notre deuxième hypothèse.

Comme la première hypothèse, celle-ci tire aussi ses origines de la littérature présentée. Les cas de la Chine avec la création des zones économiques spéciales, des maquiladoras au Mexique, etc. démontrent l'importance accordée aux IDE pour le développement socio-économique de certains territoires. C'est dans cette perspective que Belitz (2005) explique dans son article l'importance des entreprises étrangères dans la R & D en Allemagne.

En effet, même si dans notre revue de littérature il y a un lien entre l'IDE et l'intégration économique des territoires, nous avons constaté un certain manquement en ce qui a trait au niveau d'intégration de ces territoires par rapport aux IDE. En plus, cette revue de littérature ne parle pas des entités territoriales de même statut juridique que les MRC québécoises. Cette deuxième hypothèse nous permettra de combler ce manquement, c'est-à-dire l'évaluation de l'impact des IDE sur le niveau d'intégration économique des MRC.

L'apport des IDE est un élément important pour la croissance économique d'un territoire et l'intégration de celui-ci dans un marché continental. Le cas des maquiladoras, le fer de lance de l'économie mexicaine, où les IDE ne participent que faiblement au développement socio-économique local constitue un exemple *a contrario* du manque de liens entre les investissements et l'intégration économique. Dans d'autres cas de territoires à succès qui sont des terrains fertiles pour le développement socio-économique local, ce contraste n'existe pas. Le cas des maquiladoras, territoires en déclin, serait un exemple

d'une intégration négative par le fait que les IDE ne participent pas au développement socio-économique du pays. Par contre, nous parlons d'intégration positive des territoires à succès dont les IDE participent au développement socio-économique local. À l'aide de différentes données, notre but est de chercher à vérifier si l'influence des IDE est un élément déterminant du niveau d'intégration économique des MRC.

Comme pour la première hypothèse, quatre énoncés peuvent être formulés. La MRC qui attire le plus d'IDE est considérée comme très intégrée. Celle qui en attire suffisamment reste intégrée. Celle qui attire peu ne peut être que peu intégrée et, finalement, celle qui n'attire que très peu ne peut qu'être très peu intégrée.

Tandis que notre première hypothèse cherche à comprendre la relation existant entre l'exportation et l'intégration économique des MRC québécoises, la seconde hypothèse tente d'établir un lien entre les investissements directs étrangers et l'intégration économique de ces entités territoriales. Ces deux hypothèses nous mènent à notre troisième hypothèse où nous cherchons à comprendre l'effet de la combinaison de l'exportation et des IDE sur l'intégration économique des MRC québécoises.

### 3.1.3 Troisième hypothèse

Dans notre troisième hypothèse formulée comme suit : **Les exportations et les investissements directs étrangers influencent conjointement l'intégration économique des MRC dans l'ALÉNA**, nous cherchons à déterminer l'impact conjoint qu'ont l'exportation et l'investissement direct étranger sur le niveau d'intégration économique des MRC québécoises dans les marchés nord-américains.

Comme déjà mentionné, la littérature recensée montre des manquements concernant notre sujet d'étude, manquements qui se manifestent d'une part par

le lien entre l'exportation et l'intégration économique et, d'autre part, entre les IDE et l'intégration économique. L'impact de l'exportation et des IDE sur l'intégration économique est bien mentionné dans les textes étudiés sans déterminer le niveau d'intégration des territoires étudiés. Considérant ces deux manquements, il devient important d'étudier l'influence conjointe qu'ils peuvent avoir sur l'intégration économique des MRC québécoises dans les marchés nord-américains.

Notons par ailleurs que l'analyse de l'impact de ces deux facteurs sur l'intégration économique des MRC remplit un vide laissé par les études actuelles sur l'intégration continentale. Rappelons aussi que la seule étude sur le niveau d'intégration économique des provinces canadiennes est celle de Gu et Sawchuk (2006). Il n'existe pas d'étude sur les MRC à ce sujet. Une exploration plus poussée de ces questions – et notre troisième hypothèse va dans ce sens – permettrait de mieux comprendre les différentes stratégies territoriales utilisées pour attirer les IDE ou pour être concurrentiel. Étant donné l'importance du marché américain, il y a des possibilités de croissance pour les produits élaborés dans plusieurs MRC. Ici, la mondialisation de l'économie et les idées de Porter trouvent un bon terrain.

La section suivante de ce chapitre porte sur la population étudiée dans cette thèse, les municipalités régionales de comté du Québec.

### **3.2 La population étudiée**

La population à l'étude regroupe les MRC et les villes à compétence de MRC (Annexes 3.1 à 3.18). Étant donné que ce travail se fait sur une base territoriale, le cadre général de recherche a comme unité d'analyse la municipalité régionale de comté (MRC). Cela s'explique par le fait que la MRC constitue l'une des bases géostatistiques les moins utilisées dans les analyses économiques d'intégration continentale, notamment dans l'ALÉNA. On a pris l'habitude au Québec de se servir de la MRC comme unité de référence pour

lire, comprendre et interpréter la diversité des territoires québécois. Certaines MRC présentent un caractère uniquement rural, d'autres un caractère plutôt urbain et d'autres, enfin, un caractère à la fois rural et urbain.

La MRC est une subdivision administrative du Québec issue de la Loi 125 adoptée en 1979. Elle est venue combler les manquements des politiques de développement socio-économique préconisées jusque-là par le gouvernement du Québec. Présentant certains signes d'adaptation à la mondialisation, ces politiques manquaient de souplesse quant aux façons de faire face aux disparités entre régions et manifestaient peu d'intérêt pour l'initiative et la prise en charge du développement régional par les acteurs du milieu. Ces derniers ont révisé leurs orientations pour favoriser la mise en place de structures décentralisées pour permettre un essor spécifique à chacune des régions du Québec. C'est dans cet esprit que les Municipalités régionales de comté (MRC) ont vu le jour et que les Conseils régionaux de développement (CRD) ont réorienté leurs actions.

Lors de leur création en 1979, il y avait 96 MRC. Actuellement, leur nombre est de 86. Ces entités sont chapeautées par un Conseil de maires des municipalités locales. Certaines ont un caractère urbain et rural. Il s'agit de celles qui gravitent autour de la ville de Québec, Gatineau et Sherbrooke, et de dix autres localisées sur le territoire de la communauté métropolitaine de Montréal. En plus des MRC proprement dites, nous considérerons 12 villes à compétence de MRC. Au total, donc, notre analyse portera sur 98 territoires.

Considérant notre sujet de recherche, il convient d'examiner dans quelle mesure certains changements qu'a connus le Québec ont pu favoriser son adaptation à la mondialisation. Un premier facteur qui a pu contribuer à cette adaptation se réfère aux modifications de l'organisation territoriale au cours des dernières décennies, modifications qui sont allées dans le sens de doter les divers échelons infranationaux de structures d'action visant à augmenter à divers titres les capacités de ces territoires. C'est ainsi que l'on a assisté à la



mise en place de plus de 80 MRC et de 17 régions administratives ainsi qu'à la création de différents organismes de gestion publique. C'est ainsi que le Québec possède maintenant plus de 200 directions régionales des ministères, 166 conseils régionaux, presque 150 CLSC (centres locaux de services communautaires), une centaine de CLD (centres locaux de développement) et de CLE (centres locaux pour l'emploi), une cinquantaine de cégeps, environ 80 SOLIDE (sociétés locales d'investissement et de développement économique), des SADC (sociétés d'aide au développement des collectivités), des centres d'entrepreneuriat, de transfert ou de recherche-développement, des organismes de soutien à l'économie sociale, des sociétés de gestion des déchets, de transport en commun et d'autres services collectifs.

Une autre évolution qui a pu faciliter l'adaptation à la mondialisation est le fait que l'État québécois s'est engagé, même si c'est timidement, dans la voie d'une décentralisation comme moyen de gestion afin de responsabiliser les élus locaux dans une tentative de réduire le caractère interventionniste de l'État. Ce changement souhaité n'est pas si évident à cause du comportement paternaliste de l'appareil bureaucratique, conséquence de plusieurs décennies de centralisation gouvernementale.

Comme partout dans les pays développés, le retrait de l'État dans plusieurs domaines ne s'est pas accompli au degré souhaité. On peut parler d'une nouvelle façon pour l'État québécois d'intervenir, façon qu'on pourrait qualifier de post-keynésienne, où l'État se rapproche davantage des agents économiques, c'est-à-dire les investisseurs, les entrepreneurs, les travailleurs et les consommateurs. C'est ainsi qu'il y eut adoption d'une politique visant à hausser le soutien direct à l'entrepreneurship, aux PME et aux travailleurs indépendants. Ce soutien s'exprime dans la qualité de nouveaux outils pour favoriser l'incubation industrielle, le financement du risque, le transfert de technologies, l'animation économique et la planification du démarrage d'affaires. Ces outils peuvent être vus comme ayant la capacité de contribuer à la tâche d'adapter les économies territoriales à la mondialisation dans le sens

où ils visent à améliorer la qualité entrepreneuriale des projets. Ils sont administrés par différents organismes sous gestion publique créés par l'État, notamment les SADC et les sociétés de développement, les centres de R & D associés aux cégeps, les centres d'aide aux entreprises, les SOLIDE et les CLD.

Sur le plan territorial, il y eut adoption, par les leaders locaux québécois, de différentes stratégies de planification territoriale. La plus importante reste celle de la concertation dans les territoires infranationaux sous la forme de conférences socioéconomiques. Grâce à une forte mobilisation, ces exercices de planification ont permis de mettre au point une vision globale des enjeux et de susciter de nombreuses actions et initiatives sur le terrain ; bref, d'enclencher un apprentissage collectif.

Le Québec a abandonné sa stratégie des années 1970 qui préconisait la concentration territoriale des activités en certains lieux ciblés pour accompagner le phénomène naturel de la polarisation. Dans les faits, le Québec a glissé vers des modèles géo-économiques nationaux de nature polycentrique où la dynamique spatiale des activités économiques change la logique centre-périphérie, c'est-à-dire la multipolarité, l'éclatement du modèle centre-périphérie. Ce changement économique est à l'origine de l'étude de Marc-Urbain Proulx (2006) sur la mouvance des territoires, la logique spatiale de l'économie au Québec. Dans son article, il évoque plusieurs forces qui influencent le changement, des forces génératrices de nouveaux équilibres spatiaux, notamment les forces reliées à la gravité spatiale, l'explosion récente des échanges nord-sud, la stagnation des échanges est-ouest, etc. et essaye d'expliquer la situation de ce changement sur le territoire québécois par plusieurs modèles. Par ailleurs, ce déploiement des activités économiques sur les territoires québécois manifeste un essor économique qui, effectivement, est une conséquence de l'intégration économique (globalisation, glocalisation, mondialisation, etc.).

Pierre-Paul Proulx (1998) explique aussi à sa façon le phénomène de l'intégration économique. Il cite l'importance accrue de l'information et du savoir, le changement de paradigme technologique fondamental, le pourcentage grandissant du PIB mondial constitué de commerce international, une croissance importante des investissements directs étrangers, une recomposition sectorielle et spatiale de l'économie, la mise en commun de compétences par les gouvernements d'Amérique du Nord incapables de traiter seuls les effets et changements dus à l'intégration économique, et la dévolution de compétences vers des paliers de gouvernement infranationaux.

Parlant de l'Amérique du Nord, l'Accord de libre-échange nord-américain est un bon exemple d'intégration économique supranationale. Cet accord ouvre les marchés nord-américains aux pays partenaires. Dans ce cas, que signifie l'ALÉNA pour le Québec et ses régions ? Un détour historique par le traité canado-américain (ALÉ) en vigueur depuis 1989 nous explique la raison politique de cet engagement qui a continué avec l'ALÉNA. Au Québec, à cette époque, les PME sont particulièrement dynamiques en matière de création d'emplois. Les ventes vers le Canada stagnaient et le traité offrait un vaste débouché pour les PME québécoises. Les États-Unis devenaient un marché d'avenir. Cette position du Québec était partagée par la classe politique fédéraliste et souverainiste. Gilbert Gagné (1999 : 99) le confirme en disant que : « Le Québec voyait surtout dans cet accord une source d'avantages économiques, et, les souverainistes en particulier, un moyen de s'affranchir de la tutelle fédéraliste. Dans cette optique, les orientations libre-échangiste et souverainiste, loin d'être opposées, se renforcent mutuellement ». Pour la position souverainiste, Jacques Parizeau (2001 : 16) écrit que plus jamais le Canada anglais ne pourrait faire chanter les souverainistes comme il l'avait fait depuis plusieurs années : si vous partez nous n'achèterons plus vos produits. Supplantant le Canada, les États-Unis allaient devenir le plus grand marché du Québec. Les chances d'un Québec souverain augmentaient avec l'extension au Mexique.

Il faut aussi ajouter que les politiques de développement territorial au Québec visaient à attirer des entreprises et des investissements vers les régions désavantagées pour non seulement enrayer les disparités entre les régions mais aussi pour permettre un rattrapage économique. Cependant, cette volonté d'attirer des entreprises n'allait pas sans difficultés. Comme d'ailleurs l'affirmait Pierre-Paul Proulx (2000 : 97) au tournant du siècle : « Nous sommes actuellement dans une vague d'investissements directs étrangers et des fusions et acquisitions qui a débuté en 1995 dont les effets quoiqu'ils touchent maintenant des secteurs différents soulèvent des problèmes analogues concernant le contrôle des orientations du développement économique du Québec ».

Dès lors, rien ne pouvait empêcher le Québec d'appuyer ce projet malgré l'opposition de l'Ontario qui craignait pour son industrie d'automobiles. Comme en témoignait Simon Guertin (1992), dans le délai de trois ans qui a suivi l'adoption de l'Accord de libre-échange, les ventes québécoises sur le marché américain avaient connu une croissance de presque 40 % pour s'établir à plus de 900 millions de dollars. Serge Côté et Marc-Urbain Proulx (2002 : 66) ajoutaient quelque dix ans plus tard que l'industrie forestière connaissait alors depuis un certain temps une mutation technologique importante dans l'exploitation et dans la transformation à cause de la demande américaine en produits forestiers qui avait stimulé l'exploitation forestière. Avec l'ALÉNA, on espérait que le Mexique pourrait remplacer les parts de marché d'exportation perdues au Japon.

Quand on parle du Québec dans ce contexte d'intégration économique on fait souvent abstraction que cette province soit divisée en 86 MRC, 14 villes à compétence de MRC ou territoires équivalents, et que chacun d'eux participe individuellement aux échanges commerciaux avec les pays membres de l'ALÉNA. Par ailleurs, plusieurs études ont montré le niveau d'intégration des provinces canadiennes sans évoquer la participation des entités administratives

plus petites qui composent ces provinces. Cette recherche exploratoire tend à combler ce vide au niveau de la province de Québec.

### **3.3 La période d'analyse et les sources de données**

Deux sous-périodes nous intéressent : avant et après la signature de l'ALÉNA, c'est-à-dire de 1981 à 1988 et de 1989 à 2007. La première sous-période couvre sept ans. L'année 1981 a été choisie parce qu'elle est une année de recensement, donc elle permet la disponibilité des données de population. Cette sous-période se termine en 1988. L'année 1989 marque le début de l'ALÉ, c'est-à-dire de la seconde sous-période. Dans le cadre de cette étude, elle se termine en 2007, couvrant ainsi 18 ans. Au total, cette étude couvre une période de 25 ans. Nous sommes convaincu que l'étude de ces deux sous-périodes nous permettra de mieux évaluer l'impact de l'intégration continentale sur les économies locales du Québec. Il vaut la peine de mentionner que certaines de ces économies se sont développées historiquement en réponse aux stimulations des marchés intraprovinciaux ou interprovinciaux, donc sans l'influence du marché américain. Cependant, on peut penser que l'ouverture des frontières en 1989 a contribué à accélérer leur développement, même s'il est difficile de le mesurer exactement.

En ce qui concerne l'exportation qui est l'une des variables de l'intégration économique, la première sous-période coïncide avec une époque d'échanges commerciaux sans accord de libre-échange comme l'ALÉ où les MRC bénéficiaient déjà de l'ouverture du marché américain. Il subsistait toutefois à l'époque une certaine dose de protectionnisme. Une comparaison avec la période qui suit la signature de l'ALÉ semble intéressante dans la mesure où plusieurs recherches montrent qu'il y a eu plus d'ouverture des frontières et plus d'échanges commerciaux que pendant la période précédente.

Pour arriver à accomplir ce travail, quatre sources de données ont été utilisées. Le Ministère des Affaires municipales, des Régions et de l'Occupation

du territoire nous a fourni les données de population. D'autres données des années de recensement ont été trouvées sur le site de l'Institut de la statistique du Québec. Ce dernier nous a permis d'accéder aux données sur le revenu personnel des MRC et les dépenses en immobilisation et en réparation de l'enseignement public. Concernant la valeur exportée aux États-Unis et au Mexique, les données ont été obtenues dans le site Internet de l'Industrie Canada<sup>72</sup>. Les données sur les investissements étrangers ont été obtenues auprès de Statistique Canada grâce au programme de la démocratisation des données. Les données de 1988, 1989 et 2007 ont été trouvées dans le tableau 376-0038 de la base de données CANSIM sur le bilan des investissements internationaux, investissements directs canadiens à l'étranger et investissements directs étrangers au Canada, bilan fondé sur la Classification type des industries pour compagnies et entreprise, 1980 (CTI-C), annuel<sup>73</sup>. Les données de 1981 ont été trouvées dans la publication numéro 67-202 de Statistique Canada. Nous avons eu recours aussi aux données de la population canadienne pour le calcul de l'investissement étranger. Les données de 1981, 1988 et 1989 ont été tirées du tableau 1 intitulé Estimations trimestrielles de la population, couvrant la période du 1<sup>er</sup> juillet 1971 au 1<sup>er</sup> juillet 2001, Canada, provinces et territoires. Celles de 2007 viennent d'un autre tableau du même nom mais pour la période du 1<sup>er</sup> juillet 2001 au 1<sup>er</sup> octobre 2007. On trouve ces données dans la base de données CANSIM, tableau 051-0005<sup>1,2,3</sup> intitulé Estimation de la population, Canada, provinces et territoires, trimestriel (personnes).

Étant donné que cette recherche porte sur l'intégration économique continentale, nos deux variables, l'exportation et l'IDE avec leurs indicateurs permettront de classer les MRC. Dans la section suivante consacrée à la collecte et à l'analyse des données, nous parlons, en plus des sources de ces données, de comment nous allons utiliser ces données pour soutenir nos hypothèses.

<sup>72</sup> [http://www.ic.gc.ca/sc\\_mrkti/tdst/tdo/tdo.php](http://www.ic.gc.ca/sc_mrkti/tdst/tdo/tdo.php)

<sup>73</sup> <http://www.statcan.gc.ca/bsolc/olc-cel/olc-cel?catno=67-202-x&lang=fra>

### **3.4 Les instruments de collecte et d'analyse des données**

#### **3.4.1 Les instruments de collecte des données**

Pour la collecte des données, nous avons utilisé l'ordinateur. Grâce à l'Internet, nous avons accédé au site d'Industrie Canada où les données sur la valeur exportée du Québec vers les États-Unis et le Mexique pour les années qui nous intéressent, sont disponibles. Par courrier électronique, le Ministère des Affaires municipales, des Régions et de l'Occupation du territoire (mamrot) nous a fourni des données démographiques des MRC de 1986 à 2009. Les données de recensement, du revenu personnel des MRC pour l'an 2007 et les dépenses en immobilisation et réparation de l'enseignement public du Québec (2007) ont été obtenues à l'Institut de la statistique du Québec.

#### **3.4.2 Le nettoyage des données avant le traitement**

Trois nettoyages ont été effectués : la modification des valeurs extrêmes (*outliers*), la substitution de certains indicateurs et le remplacement des valeurs manquantes. Pour ce qui concerne les valeurs extrêmes, qui d'ailleurs ne sont pas nombreuses, elles ont été remplacées par la moyenne de deux valeurs qui les entourent. Concernant le remplacement des indicateurs, faute d'obtenir des données sur certains indicateurs directs par rapport à notre sujet de recherche, nous avons opté pour la réduction du nombre en maintenant les indicateurs les plus proches de notre problématique. Il s'agit de la valeur exportée, de l'investissement dans l'enseignement, de l'investissement étranger et de la distance.

Dans le cas de remplacement des valeurs manquantes, cette situation touche certaines villes à compétence de MRC dont la date de création se situe dans la seconde période d'étude. Dans ce cas, l'entité à l'étude manque de données sur la première période d'étude. Pour combler ce manque, nous avons associé l'entité à l'étude avec son territoire d'origine. Rappelons que les MRC

ont connu plusieurs changements dans leurs limites géographiques. Ainsi nous avons combiné la MRC du Fjord-du-Saguenay avec la ville de Saguenay dont la création date du premier janvier 2002. Les données de la ville de Lévis pour la première période d'étude ont été obtenues en nous référant aux MRC dissoutes de Desjardins et des Chutes-de-la-Chaudière. Cela s'applique aussi pour la ville de Longueuil avec la MRC dissoute de Champlain. Les données de la ville de Shawinigan avant l'ALÉ ont été empruntées à la MRC dissoute du Centre-de-la-Mauricie. La ville de Trois-Rivières a été combinée à la MRC des Chenaux. Finalement, la ville de La Tuque a été associée avec Le Haut-Saint-Maurice. Cette façon de faire nous semble cohérente pour combler les valeurs manquantes afin de réaliser une telle étude exploratoire. Évidemment, c'est une faiblesse de cette recherche parce qu'il existe un certain risque de biaiser les résultats. Notons aussi qu'avec tous ces changements, notre population à l'étude, c'est-à-dire les villes ayant des responsabilités de MRC et les MRC, est constitué de 98 cas.

Après avoir, dans la présente section, traité du nettoyage des données, nous aborderons dans la suivante les techniques et les outils statistiques d'analyse des données qui nous permettront de les interpréter.

### 3.4.3 Les techniques de traitement des données

Pour traiter, analyser et interpréter tous les matériels collectés, nous allons utiliser l'analyse quantitative ou statistique pour catégoriser les entités à l'étude et pour étudier l'impact des exportations et des IDE sur l'intégration économique régionale des MRC et villes à compétence de MRC.

Il a fallu trouver des moyens pour contourner l'inaccessibilité des données au niveau des MRC, notamment en calculant des estimés. Ainsi, la technique appliquée pour avoir les données ventilées au niveau des MRC est le calcul au prorata. La valeur exportée a été calculée au prorata de la population québécoise. L'investissement dans l'enseignement a été calculé au prorata du



revenu personnel. Finalement, les données de la population canadienne ont été utilisées pour le calcul de l'investissement étranger.

Le calcul de la valeur exportée a été établi de la façon suivante : après avoir obtenu des données sur les populations des MRC et du Québec pour les années 1981, 1988, 1989 et 2007, nous avons calculé le pourcentage que représente chaque MRC par rapport à la population du Québec pour chaque année mentionnée. Avec le pourcentage de la population pour chaque MRC, nous avons calculé la valeur exportée qui n'était ventilée qu'au niveau provincial pour les trois premières années, et au niveau régional pour 2007. Ce même pourcentage de la population a servi pour calculer le revenu personnel des MRC.

Le pourcentage de revenu personnel a été utilisé pour calculer l'investissement dans l'enseignement. Notons par ailleurs que le revenu personnel des MRC pour 2007 est disponible sur le site Internet de l'ISQ. Celui-ci nous a fourni des données sur le revenu personnel du Québec pour les années 1961 jusqu'en 2007. Cela nous a permis d'estimer par le calcul au prorata de la population le montant de chaque MRC pour les années 1981, 1988 et 1989. Le traitement des données sur l'investissement dans l'enseignement a été fait de la façon suivante : 1) les données de 2007 ventilées aux niveaux provincial, régional et des MRC sont disponibles sur le site de l'Institut de la statistique du Québec<sup>74</sup>. Nous avons calculé le pourcentage pour nous permettre de faire d'autres calculs. 2) Pour les données des années 1981, 1988 et 1989 qu'on trouve sur le cédérom<sup>75</sup> de l'ISQ, elles sont ventilées aux niveaux provincial et régional. Connaissant les changements qu'ont connus les MRC, nous avons considéré les données provinciales. Ainsi, en calculant au prorata du revenu personnel, nous avons obtenu pour cet indicateur des données ventilées au niveau des MRC. Mais avant d'en arriver

<sup>74</sup> <http://www.bdso.gouv.qc.ca> et sur le fichier Excel que l'ISQ nous a envoyé.

<sup>75</sup> Institut de la statistique du Québec, 2000, *Investissements privés et publics, Québec et ses régions, Données réelles 1976-1997*, Québec, Édition 2001.

là, il fallait calculer le pourcentage du revenu personnel de chaque MRC. Celui-ci a été calculé par rapport au revenu personnel du Québec.

Finalement, avec les données de population des MRC et de population canadienne pour les années qui nous concernent, le pourcentage issu du rapport entre ces deux données pour chaque MRC nous a permis de calculer l'investissement étranger. Ce pourcentage de la population avec les données sur l'investissement étranger au Canada pour les années d'étude permettent de faire le calcul au prorata de la population afin d'obtenir des données ventilées au niveau des MRC, donc utilisables dans cet exercice.

Il nous a été difficile d'utiliser la distance comme donnée brute. Pour résoudre ce problème, nous avons pris l'inverse mathématique du chiffre représentant la distance. Ensuite, nous avons multiplié le résultat par mille. L'exemple suivant peut nous aider à comprendre ce que nous avons fait. La distance entre Amos en Abitibi et Montpelier au Vermont est de 802 kilomètres. Pour avoir une donnée utilisable dans nos calculs, nous procédons ainsi :  $(1/802) \times 1000 = 0,12$ . Avec cette technique, les courtes distances auront des chiffres élevés par rapport aux grandes distances. Ainsi, l'impact de la distance pourra se vérifier sans difficulté.

Deux indicateurs, la valeur exportée et l'investissement étranger, ont été calculés au prorata de la population, alors que l'investissement dans l'enseignement a été calculé au prorata du revenu personnel. De cette façon, les estimations sont plus proches de la réalité et permettent d'atteindre les objectifs de cette recherche.

Par la suite, pour analyser tout le matériel récolté, nous travaillons avec le logiciel SPSS. Cet outil nous permet de faire des liens entre les éléments de nos hypothèses, soit l'intégration économique, l'exportation et l'investissement direct étranger et leurs indicateurs.

### 3.5 Méthode de vérification des hypothèses

#### 3.5.1 Méthodologie utilisée pour la vérification de la première hypothèse

Dans cette section, nous discutons des données et des méthodes d'analyse qui seront utilisées pour mesurer nos concepts et vérifier nos hypothèses. Notons par ailleurs que la seule technique qui nous permet de vérifier nos hypothèses est l'analyse tabulaire, c'est-à-dire l'analyse des tableaux produits par le logiciel SPSS. Pour rappel, notre première hypothèse cherche à établir un lien entre l'exportation et le niveau d'intégration économique des MRC québécoises.

Concernant les mesures, la variable exportation a comme indicateurs la valeur exportée et l'investissement dans l'enseignement. Nous avons donné plus de détails au chapitre deux au sujet de ces indicateurs. Dans l'analyse des données, répétons-le, l'idée de départ provenant de la littérature est que le Québec est intégré dans les marchés nord-américains, juste après l'Ontario. Donc, pour mesurer l'exportation de chaque MRC nous partons de l'idée que chaque MRC exporte dans une proportion qui lui permet de détenir un certain pourcentage des exportations totales du Québec.

Pour mesurer la variable Exportation, nous avons additionné les scores des indicateurs de cette variable. Comment avons-nous obtenu ces scores ? La différence de taux de croissance d'un indicateur nous donne le score, c'est-à-dire le taux de croissance de la période 1989-2007, moins le taux de croissance de la période 1981-1988. Nous supposons que le taux de croissance de 1989-2007 est élevé par rapport à celui de 1981-1988 pour confirmer notre hypothèse selon laquelle l'exportation influence l'intégration économique. Le calcul se fait de la façon suivante pour la valeur exportée :

**Croissance moyenne de la valeur exportée (1981-2007) =**

$$[(\text{Valeur exportée}_{2007} - \text{Valeur exportée}_{1989}) / \text{Valeur exportée}_{1989}] - [(\text{Valeur exportée}_{1988} - \text{Valeur exportée}_{1981}) / \text{Valeur exportée}_{1981}]$$

**Croissance moyenne des investissements en éducation (1981-2007) =**

$$[(\text{Invest en éducation}_{2007} - \text{Invest. En éducation}_{1989}) / \text{Invest en éducation}_{1989}] - [(\text{Invest en éducation}_{1988} - \text{Invest en éducation}_{1981}) / \text{Invest en éducation}_{1981}]$$

La somme de ces deux scores détermine le niveau d'exportation de la MRC. Nous avons déterminé quatre niveaux ou catégories de notre propre chef. Une MRC qui obtient un score de 7,00 et plus est considérée Très exportatrice. Avec un score entre 4,00 et 6,99, la MRC est Exportatrice. Entre 2,00 et 3,99, elle est Peu exportatrice. Par contre si elle obtient un score de 1,99 et moins, alors elle tombe dans la catégorie Très peu exportatrice. Étant donné que le niveau d'intégration économique est aussi divisé en quatre catégories, il est question de voir si les MRC se classent dans les mêmes catégories pour ces deux situations.

Pour vérifier notre première hypothèse, nous allons évaluer l'impact de l'exportation sur l'intégration économique à l'aide de l'analyse tabulaire. Les tableaux sur la valeur exportée, l'investissement en enseignement et l'exportation seront produits pour analyser l'impact sur celui de l'intégration économique. Cette même méthode de vérification s'applique aussi sur la seconde hypothèse.

### 3.5.2 Méthodologie utilisée pour la vérification de la deuxième hypothèse

Nous avançons dans notre deuxième hypothèse que l'IDE a une influence sur l'intégration économique des MRC dans les marchés nord-américains. Dans le second chapitre nous avons défini les deux indicateurs du concept d'IDE. Il s'agit de l'investissement étranger et de la distance. Ces deux mesures d'IDE permettent d'identifier lesquelles des MRC attirent plus ou moins d'investissements directs étrangers.

Ainsi, pour mesurer l'IDE, nous avons additionné les scores de ses deux indicateurs. Le premier score a été obtenu en soustrayant le taux de croissance de l'investissement étranger constaté entre 1981 et 1988 de celui constaté entre 1989 et 2007. Nous supposons que le taux de croissance de 1989-2007 est plus élevé que celui de 1981-1988. Le second score, relatif à la distance, a été obtenu en prenant l'inverse mathématique de la distance telle qu'établie au chapitre deux et en le multipliant par 1000.

**Croissance moyenne de l'investissement étranger (1981-2007) =**

$$[(\text{Invest étranger}_{2007} - \text{Invest étranger}_{1989}) / \text{Invest étranger}_{1989}] - [(\text{Invest étranger}_{1988} - \text{Invest étranger}_{1981}) / \text{Invest étranger}_{1981}]$$

**Le score de la distance =**  $(1 / \text{distance en kilomètres}) \times 1000$

Parlant de la distance, rappelons qu'au chapitre deux nous avons dit que cet indicateur nous permettra d'estimer la proximité ou l'éloignement d'une MRC par rapport au marché américain justifiant ainsi le choix de la localisation industrielle ou de l'investissement étranger. Il est question ici de savoir l'impact de cet indicateur sur l'attraction des investissements directs étrangers et par conséquent, l'intégration économique d'une MRC.

Ainsi donc, en additionnant ces deux scores, nous avons un score qui détermine le niveau d'attirance ou d'attractivité de la MRC. Ce niveau a été catégorisé de notre propre chef. Nous trouvons ainsi les catégories suivantes : pour un score de 10,00 et plus, la MRC Attire plus ; de 6,00 à 9,99, la MRC Attire suffisamment ; de 3,00 à 5,99, elle Attire peu ; et avec un score situé entre 2,99 et moins, la MRC Attire très peu.

La méthode de vérification de cette deuxième hypothèse est similaire à la précédente, c'est-à-dire que nous utilisons les tableaux pour faire l'analyse de

l'impact de l'IDE sur l'intégration économique. Trois tableaux (IDE, investissement étranger et distance) nous permettront de faire cette analyse.

### 3.5.3 Méthodologie utilisée pour la vérification de la troisième hypothèse

Notre troisième hypothèse cherche à comprendre l'influence conjointe de l'Exportation et de l'IDE sur l'intégration économique des MRC et villes à compétence de MRC. Elle met donc en relation les deux concepts utilisés dans cette recherche. Pour mesurer l'intégration économique d'une MRC dans les marchés nord-américains nous utilisons conjointement les scores de l'Exportation et de l'IDE, c'est-à-dire que nous additionnons les scores de ces deux variables. Le résultat détermine le niveau d'intégration économique. Comme nous l'avons signalé dans le premier chapitre, le choix de ces deux concepts se justifie en raison de la définition du concept d'intégration économique.

Dans le premier chapitre, nous avons défini l'intégration économique comme la croissance des échanges commerciaux et des flux d'IDE dans le cadre soit de regroupement continental, soit de la mondialisation de l'économie. Pour cette recherche, elle est mesurée par le jumelage de l'Exportation et de l'Investissement direct étranger. La revue de littérature nous montre que le niveau d'intégration du Québec dans les marchés nord-américains est élevé par rapport à celui des provinces maritimes. Au départ, nous savons que le Québec est intégré dans l'ALÉNA, c'est-à-dire qu'il bénéficie beaucoup plus de l'ouverture des frontières par rapport à la période précédant la signature de cet accord et aussi par rapport aux autres provinces. Étant composé de 88 MRC, de villes (et des territoires), chacun participe de sa façon à cette intégration. Il convient alors de voir laquelle de ces MRC est Très intégrée (12,00 points et plus), Intégrée (8,00 à 11,99), Peu intégrée (4,00 à 7,99) ou Très peu intégrée (3,99 et moins).

L'impact conjoint qu'ont l'exportation et l'IDE sur l'intégration économique sera évalué par le biais de l'analyse tabulaire multivariée. Notons par ailleurs que nous n'avons pas à chercher à savoir s'il y a intégration économique ou pas parce que nous partons de l'idée que le Québec est déjà intégré dans les marchés nord-américains. Ainsi, l'analyse tabulaire multivariée se fera en considérant l'intégration économique comme la variable dépendante alors que les indicateurs de nos deux concepts seront des variables indépendantes. L'étude de l'impact conjoint de l'exportation et de l'IDE sur l'intégration économique sera donc effectuée au niveau de cette troisième hypothèse. Comme pour les deux premières hypothèses, l'ensemble des résultats sera présenté sous forme de tableaux. Cela facilitera l'analyse ou la discussion.

### **3.6 Les difficultés rencontrées**

Dans la réalisation de notre étude de type exploratoire, nous avons rencontré de nombreuses difficultés, tant sur le plan du découpage des aires géographiques et des changements qui ont affecté ce découpage dans le temps que sur le plan de l'accès aux données et de leur aménagement.

Sur le plan du découpage des aires géographiques dans le temps, la population à l'étude a connu beaucoup de changements. Depuis la création des dix régions en 1966, d'autres changements ont suivi. En décembre 1987, les régions ont été divisées en 16, puis en 17 à partir du 30 juillet 1997. La période d'étude, c'est-à-dire de 1981 à 2007, touche ces trois changements. Les MRC ont aussi été affectés par ces changements. Certaines MRC ont changé de statut en devenant des villes à compétence de MRC. Parmi ces villes, Gatineau, Montréal et Québec n'ont jamais été des MRC mais plutôt des communautés métropolitaines. Notons aussi qu'il y a eu des fusions municipales. Certaines municipalités ont été fusionnées soit dans la même MRC, soit avec des municipalités dans d'autres MRC plus proches. Ces changements de cartes régionales ne facilitent pas le travail. Plus encore, trouver des données, et surtout celles ventilées au niveau des MRC et qui

respectent ces changements géographiques dans le temps et dans l'espace, s'est avéré impossible.

Étant donné que les villes à compétence de MRC font partie de la population à l'étude, certaines d'entre elles, surtout celles qui ont été créées depuis 2000, semblent ne pas avoir de données de 1981 à 1988. Pour résoudre ce problème, nous avons dû soit les annexer avec leur MRC d'origine existante, soit avec leur MRC d'origine dissoute. Toutes ces raisons justifient notre choix méthodologique de faire des calculs au prorata de la population et du revenu personnel en travaillant avec des données parfois régionales, parfois provinciales, parfois nationales. Nous avons ainsi privilégié les données qui nous rapprochent davantage de la réalité.

Notons aussi que faute des moyens financiers, nous n'avons pu aller dans aucune MRC pour nous rendre compte de la situation économique. Cela aurait pu nous aider à mieux comprendre et interpréter nos résultats. Aussi, la comparaison entre ce qui se passe sur le terrain et nos résultats aurait pu avoir un impact sur les conclusions.



## **Conclusion**

Six points ont fait l'objet de ce troisième chapitre. Nous y avons présenté nos trois hypothèses, les MRC et villes québécoises à l'étude, la période d'étude et les sources des données, les instruments de collecte et d'analyse des données, les méthodes de vérification des hypothèses et les difficultés rencontrées dans cette étude. Notons par ailleurs que notre méthodologie de recherche permet aussi de faire un diagnostic des inégalités économiques territoriales avant l'Accord de libre-échange et après en déterminant subjectivement les critères. Cela pourrait faire l'objet d'une étude ultérieure.

Les trois premiers chapitres de cette thèse constituent la partie théorique et méthodologique de cette étude. Le quatrième chapitre, qui suit immédiatement, est la partie empirique de cette étude dans laquelle nous discuterons les résultats de la recherche.

## **CHAPITRE QUATRE**

### **L'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE CONTINENTALE : SES LIENS AVEC LES EXPORTATIONS ET LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS**

#### **Introduction**

Au premier chapitre, nous avons vu que le Québec s'est doté d'infrastructures et d'institutions augmentant sa capacité de soutenir le développement de ses régions et de ses territoires. Ces mêmes infrastructures et institutions ont pu aussi favoriser l'adaptation aux changements imposés par la mondialisation de l'économie et particulièrement la capacité de saisir les occasions engendrées par l'ouverture des marchés nord-américains. L'adoption de politiques et programmes de développement régional par les gouvernements fédéral et provincial date des années 1960. À cette époque, l'un des grands objectifs de l'action publique était la lutte aux disparités. Or, les disparités n'ont jamais été éliminées et on peut même dire qu'avec le temps de nouvelles sources de disparité ont émergé. Certaines MRC, par exemple, performant mieux que d'autres. À ce titre, et considérant leur dynamisme, ces MRC peuvent être vues comme mieux intégrées à l'économie mondiale. Elles ont en commun certains traits : en général, elles offrent des salaires compétitifs, elles sont dépositaires d'un savoir-faire accumulé qui constitue pour elles un héritage industriel positif, elles sont plutôt situées à proximité de Montréal ou de Québec, elles ont un accès adéquat au marché américain et elles ont un bon réservoir d'esprit entrepreneurial.

Ce quatrième chapitre vise la vérification de nos trois hypothèses avancées dans le chapitre trois en identifiant effectivement les MRC qui ont bénéficié beaucoup ou peu de l'ouverture des marchés nord-américains. Ces trois hypothèses sont les suivantes :

# 1 - Les exportations ont une influence sur l'intégration économique des MRC dans l'ALÉNA.

# 2 - Les investissements directs étrangers influencent l'intégration économique des MRC dans l'ALÉNA.

# 3 - Les exportations et les investissements directs étrangers influencent conjointement l'intégration économique des MRC dans l'ALÉNA.

En fait, les deux premières hypothèses sont qualifiées d'hypothèses alternatives parce qu'elles représentent des explications concurrentes d'un même phénomène. Elles servent également dans la troisième hypothèse où leur apport conjoint à l'intégration économique des MRC et villes à compétence de MRC constitue le point essentiel de l'analyse.

Nous rappelons au lecteur que cette étude est exploratoire. En nous appuyant sur les contributions d'autres auteurs, nous tenterons de fournir une explication justifiant pourquoi telle MRC est plus ou moins intégrée. En utilisant l'exportation et l'investissement direct étranger comme variables de l'intégration économique continentale, le lecteur devrait savoir qu'il ne s'agit pas d'un faible ou fort volume d'exportation dans l'absolu ou de faible ou forte quantité d'investissement étranger dans l'absolu qui compte. C'est la variation entre les deux périodes d'étude (1981-1988 et 1989-2007) qui est ainsi qualifiée, pas le niveau absolu. Au-delà d'utiliser les résultats obtenus, nous nous référons aussi à la littérature pour combler le manque de données dans le cas des indicateurs du concept d'attractivité territoriale par exemple. Cette littérature sur l'économie des cas choisis<sup>76</sup> permet de faire une analyse comparative avec les résultats de cette recherche.

---

<sup>76</sup> Le portrait socio-économique des régions est tiré du site Internet du Ministère de Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation : <http://www.mdeie.gouv.qc.ca/index.php?id=6761>. L'utilisation des données statistiques régionales permet d'éviter le problème que pose la confidentialité des données au niveau des MRC.

Par ailleurs, le calcul du taux de croissance annuel moyen (TCAM) nous permettra de positionner les MRC les unes par rapport aux autres. Ce taux permet de calculer une variation moyenne sur une durée de  $n$  périodes. La distance ici ne fera pas partie des calculs parce qu'elle ne varie pas dans le temps. Le TCAM se nomme aussi TAMA (Taux Annuel Moyen d'Accroissement), TAAM (Taux d'Accroissement Annuel Moyen), ou TAMV (Taux Annuel Moyen de Variation). Il est exprimé en pourcentage sur  $n$  périodes (années, mois, semaines, etc.). On l'obtient par la formule suivante :

$$TCAM = \left( \sqrt[n]{\frac{\text{valeur finale}}{\text{valeur initiale}}} - 1 \right) \times 100$$

L'intérêt du TCAM est de fournir une indication sur le taux de croissance *moyen* sur une période donnée. Et la comparaison de deux TCAM permet aussi de comparer les fluctuations du phénomène observé relativement à ces deux périodes. C'est ainsi que nous allons comparer la période d'avant la signature de l'ALÉ et celle d'après, soit de 1981 à 1988 et de 1989 à 2007. Cette comparaison de croissance de nos indicateurs économiques pendant ces deux périodes permet d'analyser l'intégration économique continentale des MRC et villes québécoises. Cet outil de calcul est utilisé non seulement en économie, mais aussi en démographie pour décrire le taux d'accroissement de la population entre deux recensements (le solde démographique relatif). L'inconvénient de cet outil est qu'il ne donne que la moyenne des évolutions annuelles sans tenir compte de la précision des variations internes de la période étudiée. En fait, il ne prend en compte que les valeurs initiales et finales dans son calcul. Notons par ailleurs que malgré cet aspect négatif, il reste l'outil qui est plus proche des valeurs réelles.

Trois grandes sections en rapport avec les trois hypothèses composent ce chapitre. La première section cherche à quantifier le rapport existant entre l'exportation et l'intégration économique des MRC québécoises à l'étude.

Sachant qu'au départ, le Québec est intégré aux marchés nord-américains, cette hypothèse représente un élément de base pour notre thèse. Sa vérification nous permet d'identifier les MRC qui contribuent beaucoup à cette intégration économique. Remarquons que l'une des raisons à l'origine de cette thèse est le fait qu'il existe un manquement dans la littérature canadienne et québécoise actuelles en ce qui concerne le lien entre l'exportation et l'intégration continentale des MRC.

Les résultats obtenus permettent d'avoir une meilleure compréhension de la situation actuelle dans laquelle se trouvent les MRC et de tirer certaines conclusions. Considérant cela, nous serons bien outillés pour émettre certaines recommandations en ce qui a trait aux politiques de développement régional dans certaines MRC québécoises.

Comme déjà signalé dans le chapitre trois, l'évaluation du lien entre l'exportation et l'intégration économique des MRC québécoises se fera à l'aide de l'analyse des tableaux obtenus grâce au logiciel SPSS. Ceux-ci nous permettront de bien visualiser les divers résultats. Ainsi, nous identifierons quelques cas communs de chaque catégorie pour une étude approfondie afin de justifier l'hypothèse. Cette façon de travailler nous permet d'éviter les cas aberrants qui se présentent dans le traitement des données.

La deuxième section de ce chapitre cherche à vérifier la deuxième hypothèse où nous tentons de quantifier l'influence de l'investissement direct étranger sur l'intégration continentale des MRC québécoises.

Rappelons que dans cette thèse, nos deux indicateurs du concept d'investissement direct étranger sont l'investissement étranger et la distance par rapport aux États américains les plus proches du Québec. La vérification de cette hypothèse nous permet non seulement de faire les rapprochements nécessaires avec la théorie de la localisation industrielle, mais aussi d'appréhender l'impact de la distance sur la localisation des investissements

étrangers. Il est vraisemblable qu'une MRC située à proximité du grand marché américain attire plus d'investissements étrangers que celle qui est éloignée. Ceci justifie l'inclusion de la distance comme indicateur du concept d'investissement direct étranger. Mais il ne s'agit pas d'une règle absolue : on peut observer que certaines MRC qui sont à la frontière avec les États-Unis n'attirent pas tellement d'investissements et restent très peu intégrées. Donc la proximité ne suffit pas pour attirer les investissements.

Comme pour la première hypothèse, la vérification de cette deuxième hypothèse se fera aussi à l'aide de l'analyse tabulaire. Les tableaux fournis par le logiciel SPSS nous permettront d'identifier les MRC selon leurs catégories pour mieux procéder à l'analyse. Cette façon de faire permettra d'évaluer l'influence de l'investissement direct étranger sur l'intégration économique des MRC québécoises.

La dernière section de ce chapitre consiste en la vérification de la troisième hypothèse. Celle-ci vise la compréhension de l'influence conjointe qu'ont l'exportation et l'investissement direct étranger sur l'intégration continentale des MRC. Nous mettons ainsi en relation nos deux concepts de cette thèse pour identifier les MRC qui bénéficient plus ou peu de l'ouverture des frontières nationales.

L'importance de cette hypothèse est telle qu'elle nous donne l'occasion d'étudier la complémentarité qui existe entre l'exportation et l'investissement direct étranger d'une part, et de l'autre, d'étudier leur répercussion simultanée sur l'intégration économique continentale des 98 MRC et villes à compétence de MRC québécoises. Comme pour les deux autres hypothèses, celle-ci sera vérifiée à l'aide des tableaux issus des résultats produits par le logiciel SPSS.

À la fin de cette troisième section, nous offrons une vision d'ensemble du lien existant entre nos deux variables indépendantes et l'intégration économique continentale. Plus précisément, nous observons l'influence des variables dans

la période située entre 1989 et 2007, c'est-à-dire à partir de la signature de l'ALÉ, puis de l'ALÉNA jusqu'en 2007. Ceci se remarque à travers les calculs des taux de croissance de ces deux variables dans les deux périodes d'étude.

Ainsi, la vérification de nos trois hypothèses nous permettra de répondre à la question principale de cette thèse : pourquoi existe-t-il encore des disparités entre les MRC et villes à compétence de MRC du Québec dans l'intégration économique continentale ? Le diagnostic nous a démontré ces disparités. Nous tâcherons de répondre à la question suivante : « pourquoi certaines bénéficient plus ou peu des accords commerciaux de libre-échange nord-américain ? ».

#### 4.1 Vérification de la première hypothèse

Notre première hypothèse avance que les exportations ont une influence sur l'intégration économique des MRC dans l'ALÉNA. Dans le point 3.5.1, nous avons déterminé quatre catégories pour le concept d'exportation en fonction des scores obtenus. Ainsi, pour un score de 7,00 points et plus, la MRC se trouve dans la catégorie Très exportatrice. De 4,00 à 6,99 points, elle est Exportatrice. Celle-ci devient Peu exportatrice si son score varie entre 2,00 et 3,99 points. Finalement, elle est Très peu exportatrice si elle obtient un score se situant entre 1,99 et moins (Annexe 4.1). Le tableau 4.1 nous montre la distribution des fréquences.

**Tableau 4.1** Variation de l'exportation dans les MRC québécoises

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage cumulé
Cas valides	Très exportatrice	7	7,1	7,1
	Exportatrice	15	15,3	22,4
	Peu exportatrice	35	35,7	58,2
	Très peu exportatrice	41	41,8	100,0
	Total	98	100,0	

D'après la distribution de fréquences des cas valides, les MRC exportatrices

sont peu nombreuses (15,3%) alors que celles très exportatrices le sont moins encore (7,1%). Par contre, les MRC qui sont très peu exportatrices sont nombreuses (41,8%) par rapport à celles peu exportatrices (35,7%). Ce tableau nous permet de tirer la première conclusion selon laquelle la majorité des MRC et villes québécoises étudiées est très peu exportatrice.

Pour approfondir l'analyse de ce tableau, nous proposons d'étudier quelques cas dans chaque catégorie. Le nombre de cas à étudier pour chaque catégorie est déterminé par un certain pourcentage qui permet l'étude d'un cas minimum en référence au plus petit effectif. Ainsi, le tableau nous montre que dans la catégorie Très exportatrice, sept cas sont dénombrés. Étant le plus petit des autres catégories, un cas ici représente 14 %. En respectant ce même pourcentage, la deuxième catégorie qui a 15 cas nous permet d'étudier deux cas. Avec 35 cas pour la troisième catégorie, 14 % revient à cinq cas que nous allons étudier. La dernière catégorie dont l'effectif est de 41, sera représentée par six cas à étudier.

Pour ce qui est du choix des cas à étudier, nous privilégions les cas qui occupent la même catégorie pour l'exportation, l'IDE et l'intégration économique tout en excluant les territoires à succès déjà présentés dans la section 1.9.5.2. Notons aussi que ce choix se fait au hasard. Pour la catégorie Très exportatrice, nous allons étudier la MRC d'Arthabaska. Deux MRC seront étudiées dans la catégorie exportatrice. Il s'agit de la Côte-de-Beaupré et de l'Île-d'Orléans. Parmi les 35 MRC et villes peu exportatrices, les cinq suivantes seront étudiées : Abitibi, Charlevoix, Matapédia, La Mitis et Minganie. Pour la dernière catégorie, nous avons les MRC suivantes : Abitibi-Ouest, Rocher-Percé, Bonaventure, Haute-Yamaska, Les Etchemins et Montmagny.

Au-delà de la description de la situation économique de ces MRC et villes, notre analyse va porter surtout sur les points convergents et divergents justifiant ainsi leur catégorisation. Cette analyse sera basée non seulement sur les deux indicateurs du concept d'exportation, c'est-à-dire la valeur exportée et



l'investissement en éducation, mais aussi sur l'investissement étranger et la distance. Cela nous permet de ne pas revenir sur le même cas lors de l'analyse de la deuxième et de la troisième hypothèse. Même si nous puiserons dans certaines sources secondaires pour dénicher des informations sur la réalité actuelle des MRC retenues, l'accent sera mis sur les résultats issus de notre méthodologie de traitement des données. Par ailleurs, notons que cette façon d'analyser les résultats dépend du fait que cette étude soit exploratoire. En plus, le lecteur devrait garder en tête l'idée que le Québec est intégré dans les marchés nord-américains et que l'exportation est un des facteurs qui le prouve. Donc, l'exportation, comme l'investissement direct étranger, influence le niveau d'intégration économique des MRC et villes québécoises.

#### 4.1.1 La catégorie Très exportatrice

##### ***La MRC d'Arthabaska***

Les résultats de nos recherches montrent que les scores obtenus pour l'exportation placent la MRC d'Arthabaska après la MRC de Drummond (Annexe 5.1). Située dans la région administrative du Centre-du-Québec (Annexe 3.18), la MRC d'Arthabaska, avec Victoriaville sa principale ville, a une économie spécialisée dans la production agricole. Les entreprises laitières fournissent près de 60 % des revenus agricoles même si le nombre des fermes ne cesse de baisser depuis les 25 dernières années. En plus, la production augmente alors que depuis 1983 le nombre de bêtes a régressé de 28 %. Cela s'explique par une importante avancée technologique et la renommée génétique des troupeaux (Poisson, 2008).

Par ailleurs, considérant le dynamisme en matière d'entrepreneuriat au Québec, la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante place Victoriaville au troisième rang derrière Joliette et Alma (Letarte, 2010). Son taux d'entreprises en activité par habitant est le plus élevé de la province. Cette réussite s'explique par la diversification de son économie.

Vers la fin des années 1990 dans la MRC d'Arthabaska, les secteurs du meuble, du bois d'œuvre et du vêtement détenaient 35 % des emplois. Actuellement, ces trois secteurs représentent 13 % des emplois. Sur 120 entreprises, il ne reste que 87 qui emploient 1600 personnes. Face à une telle déconfiture, l'idée de démarrer de nouveaux projets s'est imposée. Grâce aux organismes d'aide aux entreprises (la Corporation de développement économique Bois-Francs, le Fonds local d'investissement, le Fonds Jeunes promoteurs), les nouveaux entrepreneurs ont permis de diversifier les activités économiques de la région. Ainsi, plusieurs emplois se trouvent dans le domaine de la valorisation des matières résiduelles, du transport, de l'informatique, etc.

Pour répondre au nombre croissant des entreprises, les municipalités ont mis en place des infrastructures, c'est-à-dire quatre parcs industriels dont un à Victoriaville, un à Warwick, un à Daveluyville et un à Kingsey. Des projets d'agrandissement et de création de nouvelles zones sont envisagés. Actuellement, le nombre d'entreprises dans la MRC d'Arthabaska avoisine 3000, c'est-à-dire, 30% des entreprises du Centre-du-Québec. Une proportion de 80% d'entre elles compte moins de 10 employés.

Cette performance de la MRC d'Arthabaska se confirme aussi dans les résultats de nos recherches. Sa deuxième position après Drummond dans la catégorie très exportatrice se reflète dans les données obtenues. Parlant du TCAM de l'investissement en éducation qui est de 5,26% entre 1981 et 2007, la période d'avant la signature de l'ALÉ affiche un TCAM de -4,79% alors que celle d'après est de 8,74%. L'écart entre ces deux périodes, c'est-à-dire  $8,74 - (-4,79) = 13,53$  nous donne une bonne idée de la progression dans la croissance des investissements en éducation. Cette augmentation s'observe aussi dans la valeur exportée où son TCAM entre 1981 et 2007 est de 6,99%. De 1981 à 1988, il est estimé à -6,09%. Il remonte à 12,38% entre 1989 et 2007. L'écart entre ces deux périodes nous donne  $12,38 - (-6,09) = 18,47$ .

Par rapport à l'IDE, la MRC d'Arthabaska occupe la seconde position après Drummond parmi les cinq MRC qui attirent plus d'investissements étrangers (Annexe 5.2). Ici aussi la performance est remarquable. Passant d'un taux de -2,53% il se situe dans la seconde période à 9,22%. Il est évident que sa proximité relative avec la frontière pour accéder au marché américain contribue à ce positionnement. Son TCAM de 1981 à 2007 est de 5,35%. La combinaison de tous ces résultats montre que la MRC d'Arthabaska est très intégrée dans les marchés nord-américains (Annexe 5.3). Sur les quinze MRC et villes très intégrées, elle occupe la seconde position après la MRC de Drummond. Sa population qui ne cesse d'augmenter traduit une bonne santé économique qui attire les travailleurs.

Considérant ce qui précède, comment peut-on expliquer la performance économique d'Arthabaska ? La consultation des publications disponibles nous fournit quelques pistes. Parmi elles, nous pensons d'abord à l'innovation technologique : en effet, malgré la diminution du nombre de bêtes, on assiste, grâce à l'avancée technologique et à la renommée génétique des troupeaux, à une augmentation de la production de lait. La seconde piste est l'adoption par les acteurs socio-économiques de stratégies de diversification de l'économie d'Arthabaska. Cela a attiré des investissements étrangers et a encouragé les entrepreneurs à créer des entreprises susceptibles d'exporter. Les deux causes de la performance économique que nous avons relevées ne représentent qu'une partie des atouts de la MRC d'Arthabaska ; une étude plus poussée resterait à faire. Nos résultats confirment cependant les études citées plus haut concernant la MRC d'Arthabaska. Nous sommes maintenant prêt à analyser la seconde catégorie de l'exportation, c'est-à-dire les MRC exportatrices.

#### 4.1.2 La catégorie Exportatrice

##### ***La MRC de la Côte-de-Beaupré***

Parmi les territoires (six MRC et la ville de Québec) qui composent la région de la Capitale-Nationale (Annexe 3.4), nous retrouvons la MRC de la Côte-de-Beaupré. Étant située entre deux régions touristiques fort populaires (Charlevoix et Québec), la Côte-de-Beaupré voudrait profiter de cette position géographique pour promouvoir son tourisme, le principal secteur économique de cette MRC. Parmi les attractions touristiques, citons la station de ski du Mont Sainte-Anne, la réserve nationale du cap Tourmente, le canyon des chutes Sainte-Anne, le massif de la Petite Rivière Saint-François, le parc de la chute Montmorency, etc.

L'industrie éolienne talonne le tourisme. Deux projets de développement éolien de 800 millions de dollars sont en cours de réalisation. Les promoteurs de ces projets, le consortium Boralex et Gaz Métropolitain, comptent exploiter 131 éoliennes qui fourniront 271,9 mégawatts. Par ailleurs, l'industrie de la deuxième transformation du bois en portes et fenêtres contribue substantiellement aux exportations provenant de la MRC.

Considérant nos résultats sur les exportations, la Côte-de-Beaupré occupe la dixième position des quinze MRC exportatrices (Annexe 5.1), la première étant occupée par Vaudreuil-Soulangue. Le TCAM de la valeur exportée pour tout l'intervalle de temps couvert par cette étude, soit 1981-2007, est de 6,20% (Tableau 4.2). Ce taux est légèrement plus élevé entre 1981 et 1988 et se situe à 6,87% (Tableau 4.4), alors qu'entre 1989 et 2007 il est à 6,28% (Tableau 4.3)<sup>77</sup>. Pour l'investissement en éducation, le TCAM affiche une augmentation

<sup>77</sup> En ce qui concerne la MRC de la Côte-de-Beaupré, il faut se référer aux mêmes tableaux pour retrouver les valeurs du TCAM des investissements en éducation et du TCAM des investissements étrangers qui seront livrées plus loin. Il faut aussi se référer aux mêmes tableaux pour les trois TCAM (éducation, valeur exportée et investissements étrangers) de la MRC de l'Île-d'Orléans qui sont présentés à la suite de la section sur la Côte-de-Beaupré.

se situant à 8,35% pour la première période alors que pour la seconde, il est à 9,60%. Les deux périodes donnent un taux de 9,58%.

Pour ce qui concerne l'IDE, la MRC de la Côte-de-Beaupré attire peu d'investissement étranger malgré une distance relativement peu élevée de la frontière américaine et se classe au 20<sup>e</sup> rang parmi les 47 MRC qui constituent cette catégorie (Annexe 5.2). Elle partage cette position avec la MRC de Lotbinière. Son taux de croissance des investissements étrangers entre 1981 et 2007 se situe à 5,95%. La seconde période (1989-2007) semble moins active par rapport à la première à cause de la différence de leur TCAM. La première affiche 10,92% alors que la seconde 4,05%.

Sur l'échelle de notre troisième mesure, la Côte-de-Beaupré est intégrée et occupe la 18<sup>e</sup> position sur les 32 MRC et villes de cette catégorie (Annexe 5.3). La position de la MRC de la Côte-de-Beaupré parmi les MRC intégrées est explicable par plusieurs causes. Parmi elles, citons d'abord la présence de l'industrie de la transformation du bois en portes et fenêtres. Cette industrie contribue beaucoup aux exportations de la Côte-de-Beaupré. L'arrivée de l'industrie éolienne, grâce à des investissements créateurs d'emplois, justifie une bonne santé économique de la MRC. À cela s'ajoutent les stratégies des acteurs socio-économiques visant la promotion du tourisme.

### ***L'Île-d'Orléans***

Cette MRC voisine de la Côte-de-Beaupré fait partie de la région de la Capitale-Nationale, une région centrale qui comme les autres, bénéficie d'une croissance démographique depuis plusieurs années. L'augmentation entre 2001 et 2006 est de 2,6%, un rythme un peu lent par rapport à l'ensemble du Québec qui a connu une augmentation estimée à 3,2%. La région enregistre aussi un gain migratoire de plus de 0,36% soit près de 2 400 personnes par année.

Sur le plan économique, la structure économique de la région est principalement orientée vers le secteur des services (plus de 86% de l'emploi). Cela s'explique notamment par la présence prononcée des services publics (administration publique, éducation, santé). Ce secteur domine celui de la fabrication dont 80% des emplois sont axés sur la fabrication de produits de consommation (aliments, meubles, produits métalliques) et la fabrication complexe (impression, produits chimiques, produits informatiques et électroniques). Le secteur primaire est encore moins important en termes d'emplois comparativement à celui de la fabrication.

Pour ce qui concerne le commerce extérieur, depuis 2003, les exportations de la région de la Capitale-Nationale sont à plus de 85% du secteur manufacturier. Elles affichent une tendance légèrement à la baisse depuis le sommet de 2001. Par contre, les investissements en machines et équipements augmentent de plus de 17,1% par an. La tendance à la hausse se maintient aussi pour les investissements en construction où de 2005 à 2009, la progression est de 11,8% par année. Aussi, avec le gain démographique, les investissements résidentiels sont en augmentation de plus de 5,3% annuellement.

Ce portrait socio-économique de la région de la Capitale-Nationale nous donne une idée sur ce qui se passe dans les trois MRC qui nous concernent dans cette analyse : la Côte-de-Beaupré, l'Île-d'Orléans et Charlevoix. L'analyse porte ici sur la MRC de l'Île-d'Orléans.

Entourée de part et d'autre du fleuve Saint-Laurent, l'Île d'Orléans a comme base économique l'agriculture, l'agroalimentaire, le tourisme et la culture. Les exportations, peu abondantes, ne sont le fait que du secteur agricole. La MRC occupe la dernière position parmi les 15 MRC exportatrices (Annexe 5.1). Le TCAM de la valeur exportée de 1981 à 2007 est de 6,17%. Par ailleurs, on observe que ce taux était élevé à 7,86% entre 1981 et 1988. Après la signature de l'ALÉ jusqu'en 2007, il descendit à 5,86%. Par contre, la parité s'observe

pour le TCAM de l'investissement en éducation de ces deux périodes. La première avec 9,35% ne dépasse pas beaucoup la seconde dont le TCAM est estimé à 9,30%. En effet, entre 1981 et 2007, ce taux est de 9,65%.

Nos résultats montrent aussi que l'Île-d'Orléans est classée parmi les MRC et villes qui attirent suffisamment des investissements étrangers (Annexe 5.2). Sa 31<sup>e</sup> place sur 37 s'explique par non seulement sa distance avec la frontière américaine, mais aussi par un TCAM des investissements étrangers de 6,01%. Comme pour la valeur exportée, la première période présente un taux supérieur à celui de la seconde. Ce taux était de 11,95% dans la période 1981-1988, alors que la seconde période, c'est-à-dire celle qui commence avec la signature de l'Accord de libre-échange en 1989, a un taux estimé à 3,77%. On peut conclure que les investissements étrangers n'ont pas dépassé ceux de la première période de cette étude. Faisant partie des MRC et villes intégrées, l'Île-d'Orléans occupe la onzième position sur 32 (Annexe 5.3). Dans cette catégorie, la MRC de Pierre-De-Saurel est placée au premier rang alors que la ville de Laval vient en dernier.

En somme, la MRC de l'Île-d'Orléans n'exporte pas beaucoup, ni n'attire une grande quantité d'investissements majeurs. Malgré son dynamisme régional des années 1978-1993 (Proulx, 1994) qui semble baisser énormément après l'entrée en vigueur de l'ALÉNA, sa base économique repose sur l'agriculture, l'agroalimentaire, le tourisme et la culture. C'est dans les secteurs agricole et agroalimentaire que l'on peut estimer qu'il y a de l'exportation. Le manque de données ne nous permet pas de faire une analyse approfondie.

La Côte-de-Beaupré et l'Île-d'Orléans font avantageusement partie des MRC et villes exportatrices du Québec. Elles présentent des taux de croissance annuels moyens relativement élevés démontrant une certaine performance économique. Dans les tableaux qui suivent, nous nous proposons de les comparer dans le but de savoir laquelle des deux a plus bénéficié de l'Accord

de libre-échange nord-américain dans le cadre de l'intégration économique continentale.

**Tableau 4.2** Comparaison des TCAM (1981-2007)

	Éducation	Valeur exportée	Investis. étranger
Côte-de-Beaupré	9,58	6,20	5,95
Île-d'Orléans	9,65	6,17	6,01
Moyenne	9,61	6,18	5,98

Le tableau 4.2 nous donne la situation générale sur l'ensemble des 26 ans couverts par la recherche. L'Île-d'Orléans présente deux taux de croissance (investissements en éducation et investissements étrangers) qui excèdent ceux de la Côte-de-Beaupré et cette dernière surpasse l'Île-d'Orléans sur un point, celui de la valeur exportée.

Considérant la lecture de ce tableau, la situation générale de 1981 à 2007 montre que l'Île-d'Orléans est plus performante sur le plan économique que la Côte-de-Beaupré, même si c'est par une marge fort mince. Pour mieux comprendre ce qui s'est passé dans les deux périodes, nous utilisons pour fins d'analyse les tableaux 4.3 et 4.4.

**Tableau 4.3** Comparaison des TCAM (1989-2007)

	Éducation	Valeur exportée	Investis. étranger
Côte-de-Beaupré	9,60	6,28	4,05
Île-d'Orléans	9,30	5,86	3,77
Moyenne	9,45	6,07	3,91

La lecture du premier tableau nous montre que la Côte-de-Beaupré a des taux de croissance supérieurs à ceux de l'Île-d'Orléans pendant la période la plus récente. Donc, nous pouvons dire que, puisque cette meilleure performance de la Côte-de-Beaupré se manifeste dans la seconde période,



c'est-à-dire celle de l'Accord de libre-échange, la Côte-de-Beaupré est plus bénéficiaire de l'ouverture des frontières nationales que l'Île-d'Orléans.

**Tableau 4.4** Comparaison des TCAM (1981-1988)

	Éducation	Valeur exportée	Investis. étranger
Côte-de-Beaupré	8,35	6,87	10,92
Île-d'Orléans	9,35	7,86	11,95
Moyenne	8,85	7,36	11,43

La situation d'avant la signature de l'ALÉ (Tableau 4.4) montre que l'Île-d'Orléans était alors plus performante économiquement que la Côte-de-Beaupré parce que cette dernière présentait des taux de croissance plus bas. C'est l'inverse de la situation présentée dans le tableau 4.3.

**Tableau 4.5** Comparaison entre les deux périodes

1981-1988	1989-2007
Île-d'Orléans	Côte-de-Beaupré
Côte-de-Beaupré	Île-d'Orléans

Le tableau 4.4 montre que dans la première période les taux de croissance annuels moyens de l'Île-d'Orléans dépassent tous les trois ceux de la Côte-de-Beaupré, ce qui permet par la suite (Tableau 4.5) de classer l'Île-d'Orléans devant la Côte-de-Beaupré. Cette situation est corroborée par une étude sur le dynamisme territorial<sup>78</sup>, dirigée par Marc-Urbain Proulx (1991 et 1994), qui montre que dans la période entre 1978 et 1993, l'Île-d'Orléans était la première au niveau régional pour la création d'entreprises alors que la Côte-de-Beaupré occupait la quatrième position. La situation s'inverse après la signature de l'ALÉ où c'est la Côte-de-Beaupré qui obtient des taux supérieurs à ceux de l'Île-d'Orléans dans trois cas sur trois (Tableau 4.3). Ce changement de dynamisme se confirme avec l'étude de Nathaly Riverin (2004) qui atteste que, entre 1992

et 2000, la Côte-de-Beaupré a eu un taux plus élevé de création d'entreprises<sup>79</sup> que l'Île-d'Orléans. Cette dernière occupait sur le plan régional la septième position, alors que la première était au troisième rang. Cette situation, selon nos données, vient du fait que le ralentissement de la croissance de la valeur exportée et de l'investissement étranger a été plus marqué à l'Île-d'Orléans que sur la Côte-de-Beaupré.

**Tableau 4.6** Comparaison des moyennes de TCAM

	Éducation	Valeur exportée	Investiss étranger
1981-1988	8,85	7,36	11,43
1989-2007	9,45	6,07	3,91
Écart 1989-2007/1981-1988	0,60	-1,29	-7,52

Entre les deux périodes étudiées, le TCAM a progressé en éducation et il a baissé dans la valeur exportée et dans l'investissement étranger (Tableau 4.6).

La Côte-de-Beaupré et l'Île-d'Orléans sont voisines. La distance qui les sépare du grand marché américain est presque la même. Les deux sont exportatrices et intégrées dans l'économie continentale. Leur population est en augmentation. Les différences entre les deux ne sont pas considérables. Si le positionnement d'ensemble de l'Île-d'Orléans est légèrement plus favorable (Annexe 5, parties 1, 2 et 3), c'est la Côte-de-Beaupré qui semble avoir le plus bénéficié de la mise en place de l'ALÉ au sens où c'est elle qui a fait le plus de progrès depuis 1989. Le temps est maintenant venu pour nous d'analyser la situation des territoires qui font partie de la catégorie des MRC et villes peu exportatrices.

<sup>78</sup> Nous considérons que les territoires qui manifestent le plus de dynamisme endogène sont aussi ceux qui sont les plus attractifs pour les capitaux externes.

#### 4.1.3 La catégorie Peu exportatrice

##### ***La MRC d'Abitibi***

Située dans la région administrative de l'Abitibi-Témiscamingue (Annexe 3.8), la MRC d'Abitibi fait partie des cinq MRC qui composent cette région. Dans cette étude, nous analysons aussi la situation économique de ses voisines, Abitibi-Ouest et la Vallée-de-l'Or. Pour contourner le problème de confidentialité des données, nous présentons le portrait socio-économique de la région, ensuite, celui de la MRC (si possible) en le comparant aux résultats de nos recherches. Cette façon de faire nous permet d'avoir une idée générale de la région et en particulier de la MRC concernée.

Sur le plan démographique, la région de l'Abitibi-Témiscamingue, comme toutes les régions ressources<sup>80</sup>, n'échappe pas au déclin de la population. De 2001 à 2006, la population de la région a diminué de 2,5% pendant que l'ensemble du Québec enregistre une croissance de 3,2% dans la même période. L'économie est fortement orientée vers l'exploitation des ressources forestières et minières. Pour ce qui concerne le commerce extérieur, depuis 2004, plus de 60% des exportations de marchandises sont effectuées par le secteur manufacturier. Depuis 2006, les exportations ne cessent de diminuer. Par contre, l'investissement privé en machinerie et en équipement affiche une tendance contraire où l'on constate que de 2005 à 2009, l'augmentation de ces investissements est de 12,1%. Ce portrait général nous permet d'analyser la situation dans la MRC d'Abitibi.

<sup>79</sup> Nous utilisons cet indicateur de disparité territoriale pour montrer le dynamisme territorial. À cause de la confidentialité des données, nous ne pourrions pas dissocier les entreprises exportatrices des autres entreprises.

<sup>80</sup> Selon le document du gouvernement intitulé *Stratégie de diversification des régions ressources*, sont reconnus comme faisant partie des régions ressources les MRC et territoires équivalents des régions administratives du Bas-Saint-Laurent, de la Côte-Nord, du Saguenay-Lac-Saint-Jean, de la Mauricie, de l'Abitibi-Témiscamingue, du Nord-du-Québec et de la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine. À cette liste s'ajoutent les MRC suivantes : Antoine-Labelle dans les Laurentides, Pontiac et La Vallée-de-la-Gatineau dans le nord de l'Outaouais. Au total, 41 MRC et territoires équivalents sont appelés «ressources». Les MRC et territoires équivalents situés en région centrale sont au nombre de 62.

Suite au score obtenu, 35 MRC et villes québécoises se sont classées dans la catégorie peu exportatrice dont la MRC d'Abitibi qui partage la 26<sup>e</sup> position avec la MRC du Domaine-du-Roy (Annexe 5.1). Sa performance économique est attestée par les résultats de nos recherches. Son TCAM des investissements en éducation depuis 1981 à 2007 est de 5,80% (Tableau 4.7). Ce taux est estimé à 6,77% entre 1981 et 1988 (Tableau 4.9), mais diminue à 4,94% entre 1989 et 2007 (Tableau 4.8)<sup>81</sup>. Contrairement au TCAM de la valeur exportée, la première période affiche un taux de 5,32% alors que dans la seconde, il augmente jusqu'à 6,30%. Entre 1981 et 2007, ce taux se situe à 5,66%.

Par ailleurs, entre 1981 et 2007, les investissements étrangers ont augmenté à un rythme annuel moyen de 5,91%. Ils étaient plus vigoureux dans la première période avec un taux de 9,31% que dans la seconde où le taux a atteint 4,76%. Il semble ici aussi que la MRC n'a pas bénéficié de l'ouverture des frontières. Située à bonne distance de la frontière américaine, la MRC d'Abitibi occupe la 44<sup>e</sup> place parmi les cas qui attirent peu d'investissements étrangers (Annexe 5.2) et est classée parmi les MRC et villes peu intégrées dans les marchés nord-américains, occupant la 28<sup>e</sup> position sur 45 (Annexe 5.3), loin derrière la MRC de Minganie en première position et franchement devant la MRC des Basques qui ferme la marche.

Les résultats de cette recherche montrent que la MRC d'Abitibi est peu intégrée. Pourquoi ? Le portrait socio-économique régional montre une diminution des exportations. Cela se confirme avec nos résultats où la croissance de la valeur exportée et celle de l'investissement en éducation sont

---

<sup>81</sup> En ce qui concerne la MRC d'Abitibi, il faut se référer aux mêmes tableaux pour retrouver les valeurs du TCAM des investissements en éducation et du TCAM des investissements étrangers qui seront livrées plus loin. Il faut aussi se référer aux mêmes tableaux pour les trois TCAM (investissements en éducation, valeur exportée et investissements étrangers) des MRC de Charlevoix, de La Matapédia, de La Mitis et de Minganie qui sont présentés à la suite de la section sur la MRC d'Abitibi.

plus faibles après l'ALÉ qu'avant. Plusieurs facteurs peuvent expliquer cette baisse de l'exportation, notamment la concurrence internationale. Par ailleurs, les données générales concernant les investissements indiquent une augmentation au niveau régional dans la machinerie et l'équipement. Malgré cela, l'impact au niveau de la MRC d'Abitibi semble peu probant, d'où un taux en baisse des investissements étrangers dans nos données calculées si l'on compare la seconde période à la première. La distance qui la sépare du grand marché américain est aussi un facteur contribuant à ce positionnement. Avec des données plus précises, l'analyse pouvait être approfondie davantage, mais la confidentialité des données et le manque d'informations ne nous permettent pas d'aller plus loin.

### ***La MRC de Charlevoix***

Située dans la région de la Capitale-Nationale, la MRC de Charlevoix possède non seulement un caractère rural, mais a aussi les caractéristiques d'une région ressources. Le tourisme et la villégiature apportent des retombées économiques considérables. Il n'y a pas eu de grande poussée d'industrialisation dans l'histoire économique de Charlevoix.

Comme dans la MRC précédente, la population de Charlevoix a diminué au cours de la période d'étude (1981-2007) passant de 14 044 individus à 13 235. Par contre les autres indicateurs utilisés démontrent une certaine augmentation. Pour ce qui est de l'exportation, Charlevoix se situe au troisième rang après les MRC de Sept-Rivières et des Moulins dans la catégorie peu exportatrice (Annexe 5.1). Cela s'explique par un TCAM élevé des investissements en éducation pour la deuxième période se situant à 7,81%, alors qu'il est de 6,26% dans la première période. En plus, de 1981 à 2007, ce taux reste élevé à 7,78%. On observe la même situation pour le TCAM de la valeur exportée. De 1981 à 1988, ce taux est de 4,81% mais monte à 6,15% dans la période qui a suivi la signature de l'ALÉ. En considérant les deux périodes ensemble, ce taux

est de 5,55%. Ces deux indicateurs montrent que Charlevoix a bénéficié de l'ouverture des frontières nationales.

En plus, partant de son score, la MRC de Charlevoix attire peu d'IDE et se place au 28<sup>e</sup> rang loin après Joliette qui est la première et assez loin devant la MRC du Domaine-du-Roy, la dernière de cette catégorie (Annexe 5.2). Cela se justifie par le fait que le TCAM des investissements étrangers soit de 4,21% entre 1981 et 2007. Ce taux est élevé à 8,78% dans la première période, mais baisse à 2,36% dans la seconde. Malgré un équilibre général observé, il demeure néanmoins que la MRC n'a pas tellement bénéficié de l'ouverture des frontières pour cet indicateur. La distance avec la frontière américaine ne l'avantage pas beaucoup pour son intégration économique continentale. Elle tombe dans la catégorie peu intégrée en occupant la seconde position après la MRC de Minganie (Annexe 5.3).

Partant de ce qui précède, la MRC de Charlevoix est peu intégrée parce qu'elle est restée peu industrialisée et que le tourisme et la villégiature n'arrivent pas à contribuer suffisamment à son intégration économique continentale. Son dynamisme économique a d'ailleurs régressé. En considérant le taux de création d'entreprises, entre 1978 et 1993, la MRC de Charlevoix occupait la cinquième position au niveau régional (Proulx, 1994). Elle s'est retrouvée à la sixième position entre 1992 et 2000 pour ce même indicateur de disparité territoriale devant l'Île-d'Orléans qui ferme la marche (Riverin, 2004).

### ***La Matapédia***

La MRC de la Matapédia est l'une des huit MRC de la région administrative du Bas-Saint-Laurent (Annexe 3.2), une région ressources caractérisée, comme toutes les autres, par le déclin démographique. Sa population a diminué de 1,3% entre 2001 et 2006.

L'économie du Bas-Saint-Laurent est orientée vers l'exploitation des ressources naturelles. C'est là où le secteur primaire est plus important par rapport à l'ensemble du Québec. La part des emplois dans ce secteur est de 5,9% contre 2,3% au Québec. La part des emplois dans le secteur de la fabrication, surtout dans la transformation des ressources naturelles, est légèrement inférieure par rapport à celle du Québec. Par contre, le secteur tertiaire domine. Quant au commerce extérieur, près de 80% des exportations de marchandises sont effectuées par le secteur manufacturier. Après 2005, le sommet des exportations de la région, la tendance est à la baisse. Par rapport à 2006, 2007 affiche une baisse estimée à -20,0%, soit à 857 M\$. Les investissements privés non résidentiels tendent aussi à diminuer de -8,4% par année entre 2005 et 2009. Par contre, les investissements résidentiels augmentent de plus de 13,4% au cours de la même période. Ce portrait socio-économique de la région du Bas-Saint-Laurent sert de toile de fond tant pour la situation de la MRC de la Matapédia que pour celle de la Mitis qui sera analysée après la Matapédia.

Pendant notre période d'étude, la population de la Matapédia semble diminuer comme dans les deux MRC précédentes. Si l'on considère la variable exportation, la MRC de la Matapédia occupe la 28<sup>e</sup> position (sur 35) dans la catégorie des MRC et villes qui sont peu exportatrices (Annexe 5.1). Son TCAM des investissements en éducation est de 5,80% entre 1981 et 2007. Si l'on prend séparément les deux périodes d'étude, ce taux est de 3,41% pour la première et 6,33% pour la seconde. La situation est similaire pour le TCAM de la valeur exportée. La première période affiche un taux de 2,00% alors que la seconde, un taux de 3,07%. Entre 1981 et 2007, ce taux est faible et se situe à 2,49%. Selon ces deux indicateurs et en comparant les deux périodes d'étude, la Matapédia a bénéficié de l'ouverture des frontières.

Cette ouverture n'a pas été bénéfique en considérant cette fois les indicateurs de l'IDE où la Matapédia occupe la 24<sup>e</sup> position sur 47 dans la catégorie des MRC et villes qui attirent peu d'investissements directs étrangers

(Annexe 5.2). Malgré la distance relativement petite à franchir pour arriver à la frontière américaine, les investissements étrangers n'y ont pas évolué beaucoup. De 1981 à 2007, le TCAM est estimé à 3,78%. Ce taux est de 5,87% dans la première période, mais descend à 3,08% dans la seconde. Les indicateurs de l'IDE ne démontrent pas que la MRC a bénéficié de l'ouverture des frontières nationales. Étant peu exportatrice et peu attrayante pour les investissements étrangers, la Matapédia est aussi peu intégrée dans les marchés nord-américains. Elle occupe la 10<sup>e</sup> position sur 45 dans cette catégorie des MRC et villes Peu intégrées (Annexe 5.3).

Ce diagnostic qui place la MRC de la Matapédia comme peu intégrée s'explique par la perte de tonus dans ses exportations. Les raisons de cette baisse sont multiples, notamment la concurrence internationale, l'épuisement des ressources, les aléas du marché, etc. Néanmoins, sur le plan régional, son dynamisme se confirme après la seconde période. Entre 1978 et 1993, la Matapédia était en cinquième position sur huit MRC dans la création d'entreprises (Proulx, 1994). Elle est remontée à la deuxième position entre 1992 et 2000 pour ce même indicateur (Riverin, 2004).

### **La Mitis**

Située entre la Matapédia et Rimouski-Neigette, un des territoires à succès du Québec, la Mitis est mieux positionnée géographiquement pour bénéficier du rayonnement économique de cette dernière. Le portrait socio-économique de la région du Bas-Saint-Laurent, évoqué lors de l'analyse de la MRC de la Matapédia, illustre bien le contexte dans lequel les acteurs de cette MRC évoluent.

Comme dans les deux MRC précédentes, la population diminue pendant cette période d'étude. Selon les résultats de cette étude, la Mitis se classe au 29<sup>e</sup> rang (sur 35) dans la catégorie des MRC et villes peu exportatrices (Annexe 5.1). De 1981 à 2007, le TCAM des investissements en éducation est de



5,99%. On observe par contre pour les deux périodes d'étude que ce taux est plus élevé dans la première et estimé à 6,36%. Il baisse dans la seconde à 5,19%. Cette situation s'inverse pour le TCAM de la valeur exportée où la seconde période a un taux de 5,81% alors que celui de la première période est de 4,91%. Entre 1981 et 2007, ce taux est de 5,35%.

Par rapport à l'IDE, la Mitis occupe la 43<sup>e</sup> position (sur 47) parmi les MRC et villes qui attirent peu d'IDE (Annexe 5.2). Le TCAM de l'investissement étranger entre 1981 et 2007 est à 3,96%. Mais, pour la première période, ce taux est très élevé et se situe à 8,88% comparativement à celui de la seconde période qui est de 1,98%. Ce résultat issu de l'analyse de nos données indique donc un ralentissement de la croissance des IDE dans cette MRC depuis la signature de l'Accord de libre-échange. Étant peu exportatrice et peu attrayante des investissements étrangers, la Mitis est aussi peu intégrée dans les marchés nord-américains, atteignant le 29<sup>e</sup> rang sur les 45 MRC qui appartiennent à cette catégorie (Annexe 5.3).

La faible intégration de la MRC est explicable, donc, par le fait d'exporter peu et par la baisse du dynamisme économique local. Cette dernière cause, évaluée en fonction du taux de création d'entreprises, sous-entend la faible capacité des acteurs socio-économiques à promouvoir des entreprises exportatrices. C'est ici que l'opinion de Charles Pasqua trouve sa pertinence. Selon lui, il n'y a pas de territoires en crise, il y a seulement des territoires sans projets (Joyal, 2002 : 142). Cette piste est intéressante pour expliquer le positionnement de la Mitis. Faute d'informations suffisantes, notre analyse se limite à ce point.

### ***La MRC de Minganie***

La région administrative de la Côte-Nord (Annexe 3.10) est composée de six MRC dont celles de Minganie et de la Haute-Côte-Nord. Le portrait socio-économique régional est marqué, comme dans toutes les régions ressources,

par un déclin démographique qui dure depuis plusieurs années. Entre 2001 et 2006, ce déclin est estimé à 2,9% alors que dans la même période, l'ensemble du Québec a enregistré une croissance de 3,2%. Cette tendance risque de continuer encore dans les années à venir.

Sur le plan économique, la structure industrielle orientée vers le secteur primaire perpétue la vocation traditionnelle. Comparativement au secteur de la fabrication (qui est d'ailleurs axé sur la transformation des ressources naturelles), le secteur primaire embauche une plus grande proportion de gens que ce n'est le cas dans l'ensemble du Québec. Le tertiaire y est légèrement moins développé. Par rapport au commerce extérieur, les données agrégées concernent à la fois la Côte-Nord, le Nord-du-Québec et la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine. Moins de la moitié des exportations de marchandises sont effectuées par le secteur manufacturier. Après trois ans de hausse, les exportations de ces régions diminuent en 2007. Quant aux investissements privés non résidentiels (machines et équipements, construction), la Côte-Nord affiche entre 2005 et 2009 une croissance à un rythme deux fois plus élevé que dans l'ensemble du Québec (+3,5% par année contre +1,8%). Cette tendance se maintient aussi pour les investissements résidentiels.

Le portrait régional qui touche ces trois régions apporte un éclairage sur la situation de la MRC de Minganie. La population est en baisse, ce qui n'empêche pas d'afficher une performance relative en matière d'économie. Nos résultats sur l'exportation placent la MRC de Minganie à la 15<sup>e</sup> position (sur 35) des MRC et villes peu exportatrices (Annexe 5.1). Cette position enviable s'explique surtout par des investissements en éducation dont le TCAM entre 1981 et 2007 est de 7,52%. La seconde période a un taux de 7,44% alors que la première est de 6,26%. Ceci montre que malgré le déclin de la population, le rythme des investissements en éducation a augmenté après l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange. De même, si le taux de la valeur exportée se situe à 4,76% dans le total des 26 ans étudiés, la seconde période a un taux de 5,01% dépassant celui de la première période qui est de 4,81%. Pour

l'exportation, la Minganie a bénéficié de l'ouverture des frontières nationales parce que les taux de l'investissement en éducation et de la valeur exportée dans la seconde période sont élevés que ceux de la première période.

Par rapport à l'IDE, la Minganie est au 17<sup>e</sup> rang (sur 47) dans la catégorie des MRC et villes qui attirent peu d'investissements étrangers (Annexe 5.2). Cette position s'explique non seulement par la distance importante qui la sépare de la frontière américaine, mais aussi par le TCAM des investissements étrangers. Contrairement aux indicateurs de l'exportation, le taux des investissements étrangers est élevé dans la première période et se situe à 8,78%. Il baisse à 4,09% dans la seconde période. Même si ce taux est de 5,42% entre 1981 et 2007, les deux indicateurs de l'IDE montrent que la Minganie n'a pas bénéficié sur ce plan de l'ouverture des frontières nationales, contrairement à la situation avantageuse qu'elle avait connue pour ses exportations. Par ailleurs, la combinaison de l'exportation et de l'IDE place la Minganie à la première position (sur 45) des MRC et villes peu intégrées (Annexe 5.3). Ce positionnement de la MRC de Minganie peut s'expliquer par la moindre valeur stratégique des ressources naturelles dont les conséquences se répercutent sur les investissements étrangers.

Nous sommes rendu à l'étape d'évoquer les points communs des cas étudiés dans la catégorie des MRC et villes québécoises peu exportatrices, contribuant ainsi à la discussion de la première hypothèse selon laquelle les exportations influencent l'intégration économique continentale. L'analyse de ces cinq cas appartenant tous à la même catégorie Peu exportatrice montre que tous tombent aussi dans la catégorie Attire peu de l'IDE et dans la catégorie Peu intégrée de la variable intégration économique. Le tableau 4.7 nous aide à évaluer la position de ces cinq cas les uns par rapport aux autres.

**Tableau 4.7** Comparaison des TCAM (1981-2007)

	Éducation	Valeur exportée	Investis. étranger
Abitibi	5,80	5,66	5,91
Charlevoix	7,78	5,55	4,21
Matapédia	5,80	2,49	3,78
Mitis	5,99	5,35	3,96
Minganie	7,52	4,76	5,42
Moyenne	6,58	4,76	4,66

Considérant les moyennes, on s'aperçoit que la MRC de Minganie est en très bonne position avec deux taux qui dépassent la moyenne et un qui l'égale. Ensuite, les MRC de Charlevoix et d'Abitibi qui comme Minganie présentent deux taux au dessus de la moyenne mais un troisième taux plus faible que la moyenne. La Mitis n'a qu'un seul taux qui dépasse la moyenne, celui de la valeur exportée. Ses deux autres taux restent au-dessous de la moyenne. La Matapédia est la dernière du groupe parce que tous ses taux sont en dessous des moyennes.

Le tableau 4.7 nous donne donc une idée sur le TCAM des indicateurs économiques utilisés dans cette thèse à l'exception de la distance puisqu'elle ne varie pas dans le temps. La période d'étude englobe avant et après la signature de l'ALÉ, soit de 1981 à 2007. Dans le tableau 4.8, nous analysons la situation de la période après la signature de l'Accord de libre-échange, c'est-à-dire de 1989 à 2007.

**Tableau 4.8** Comparaison des TCAM (1989-2007)

	Éducation	Valeur exportée	Investis. Etranger
Abitibi	4,94	6,30	4,76
Charlevoix	7,81	6,15	2,36
Matapédia	6,33	3,07	3,08
Mitis	5,19	5,81	1,98
Minganie	7,44	5,01	4,09
Moyenne	6,34	5,27	3,25

Ce tableau nous montre que trois MRC ont plus bénéficié de l'ouverture des frontières que d'autres. Classées selon l'ordre d'importance des scores obtenus, Minganie, Charlevoix et Abitibi présentent chacune deux taux qui dépassent la moyenne et un qui est au-dessous de la moyenne. La Mitis n'a qu'un seul taux qui dépasse la moyenne, celui de la valeur exportée. Les autres sont très bas par rapport à la moyenne. La Matapédia n'a pas atteint la moyenne pour les trois indicateurs analysés.

Pour mieux comprendre l'évolution de nos indicateurs, l'analyse de la situation avant la signature de l'Accord de libre-échange devient importante. Le tableau 4.9 nous servira à cette fin.

**Tableau 4.9** Comparaison des TCAM (1981-1988)

	Éducation	Valeur exportée	Investis. Etranger
Abitibi	6,77	5,32	9,31
Charlevoix	6,26	4,81	8,78
Matapédia	3,41	2,00	5,87
Mitis	6,36	4,91	8,88
Minganie	6,26	4,81	8,78
Moyenne	5,81	4,37	8,32

Dans ce tableau, quatre MRC présentent des taux plus élevés que la moyenne. Il s'agit, selon l'ordre d'importance, d'Abitibi, de la Mitis, de Charlevoix et de la Minganie. La Matapédia ferme la marche sans atteindre la moyenne. Par ailleurs, pour mieux saisir la situation avant et après la signature de l'Accord de libre-échange, nous utilisons les tableaux 4.10 et 4.11.

**Tableau 4.10** Comparaison des deux périodes d'étude

1981-1988	1989-2007
Abitibi	Abitibi
La Mitis	Minganie
Charlevoix	Charlevoix
Minganie	La Mitis
Matapédia	Matapédia

Remarquons que pour arriver au classement dans le tableau 4.10, nous avons aussi cumulé le total des taux de croissance annuels moyens des tableaux 4.8 et 4.9. Malgré le cumul élevé, le nombre de taux au-dessus de la moyenne compte plus. Il s'avère que celui de la première période a des chiffres plus élevés que celui de la seconde.

La lecture du tableau 4.10 nous montre en fait que quatre de ces MRC ont régressé parce que, dans la première période, elles obtiennent chacune trois taux au-dessus de la moyenne et font moins bien dans la seconde période. Cette régression apparaît donc dans la seconde période où trois MRC ont deux taux au-dessus de la moyenne. Il s'agit de la Minganie, de Charlevoix et d'Abitibi. La Mitis n'a eu qu'un seul taux au-dessus de la moyenne, elle qui en avait trois dans la première période. La Matapédia se retrouve en bas de la moyenne pour tous ses taux dans les deux périodes. C'est la seule MRC du groupe qui semble maintenir le statu quo.

En considérant le nombre de taux de croissance au-dessus de la moyenne, toutes ont régressé. Par contre, le cumul des taux de croissance montre que Minganie, Charlevoix et Abitibi ont bénéficié considérablement de cet accord. La Matapédia n'a pas vraiment bénéficié de l'ALÉ parce que ses taux sont au-dessous de la moyenne malgré certaines augmentations dans la seconde période. Ceci nous permet de conclure avec le tableau 4.11

**Tableau 4.11** Comparaison des moyennes de TCAM

	Éducation	Valeur exportée	Investis étranger
1981-1988	5,81	4,37	8,32
1989-2007	6,34	5,27	3,25
Écart 1989-2007/1981-1988	0,53	0,90	-5,07

Considérant les différences de TCAM entre ces deux périodes, l'ouverture des frontières nationales a été bénéfique pour l'exportation, c'est-à-dire pour les investissements en éducation et pour la valeur exportée. Par contre, elle n'a pas été l'occasion de faire progresser le rythme des investissements étrangers par rapport à la première période.

#### 4.1.4 La catégorie Très peu exportatrice

##### ***La MRC d'Abitibi-Ouest***

Voisine de la MRC d'Abitibi, Abitibi-Ouest fait partie des cinq MRC qui composent la région administrative d'Abitibi-Témiscamingue. Cette région ressources présente un déclin démographique comme les autres. Entre 2001 et 2006, la population a baissé de 2,5% alors que dans l'ensemble du Québec, elle a augmenté de 3,2%.

Sur le plan économique, la région d'Abitibi-Témiscamingue est surtout orientée vers l'exploitation de son potentiel forestier et minier. Le secteur primaire occupe plus d'emplois que celui de la fabrication où les activités sont essentiellement axées sur la transformation des ressources naturelles. Quant au secteur tertiaire, il est aussi dominant.

Sur le plan des exportations, ces dernières sont effectuées par le secteur manufacturier à raison d'un peu plus de 60% du total. Depuis 2005 où les exportations ont atteint leur sommet, la tendance d'après est à la baisse. Par contre, pour les investissements en machines et en équipements, la tendance

est à la hausse de 12,1% annuellement entre 2005 et 2009. Pendant cette même période, la construction non résidentielle connaît aussi une croissance annuelle de plus de 15,7%. De même, l'investissement résidentiel augmente à un rythme effréné de plus de 29,0% par an malgré la situation démographique fluctuante.

Ce portrait socio-économique régional concerne les trois MRC à l'étude, c'est-à-dire Abitibi, Abitibi-Ouest et Vallée-de-l'Or. Ici, l'analyse porte sur la MRC d'Abitibi-Ouest. Comme dans les MRC précédentes, la population diminue pendant cette période d'étude. Selon les résultats de cette étude, Abitibi-Ouest se classe au 27<sup>e</sup> rang dans la catégorie des MRC et villes très peu exportatrices (Annexe 5.1). Son TCAM de l'investissement en éducation entre 1981 et 2007 est de 4,89% (Tableau 4.12). Ce taux est de 7,68% pendant la première période (Tableau 4.14), mais diminue à 3,13% dans la seconde (Tableau 4.13)<sup>82</sup>. La situation est similaire avec le taux de la valeur exportée. De 1981 à 2007, il est à 5,10%. Entre 1981 et 1988, il est estimé à 6,20%. Après la signature de l'ALÉ, ce taux baisse à 4,96%. L'Accord de libre-échange n'a pas été bénéfique pour l'exportation en Abitibi-Ouest.

Par rapport à l'IDE, la MRC d'Abitibi-Ouest est très éloignée de la frontière américaine et occupe la dernière position parmi les neuf MRC et villes qui attirent très peu d'investissements étrangers (Annexe 5.2). Rouyn-Noranda et Rocher-Percé occupent la première et la seconde place du groupe. La distance éloignée par rapport au marché américain n'est pas à l'origine des changements observés dans les investissements étrangers. Cela se justifie par le fait qu'entre 1981 et 1988, le TCAM de ces investissements est de 10,23%, alors qu'il est de 2,69% dans la période qui a suivi la signature de l'ALÉ. Avec

<sup>82</sup> En ce qui concerne la MRC d'Abitibi-Ouest, il faut se référer aux mêmes tableaux pour retrouver les valeurs du TCAM de la valeur exportée et du TCAM des investissements étrangers qui arrivent juste après. Il faut aussi se référer aux mêmes tableaux pour les trois TCAM (investissements en éducation, valeur exportée et investissements étrangers) des MRC de Rocher-Percé, de Bonaventure, de La Haute-Yamaska, des Etchemins et de Montmagny qui sont présentés à la suite de la section sur la MRC d'Abitibi-Ouest.



un taux de 4,81% pour les deux périodes d'étude, Abitibi-Ouest n'a pas beaucoup attiré d'investisseurs étrangers.

Étant très peu exportatrice et très peu attrayante pour les investissements étrangers, Abitibi-Ouest est aussi très peu intégrée dans les marchés nord-américains. Elle occupe l'avant-dernière position des six MRC très peu intégrées (Annexe 5.3). Dans ce groupe, les Îles-de-la-Madeleine viennent au premier et la Côte-de-Gaspé au dernier rang.

Pourquoi Abitibi-Ouest est très peu exportatrice, très peu attrayante et, finalement, très peu intégrée dans les marchés nord-américains ? Le portrait socio-économique de la région d'Abitibi-Témiscamingue apporte certaines explications. Avec une économie non diversifiée et basée sur l'exploitation forestière et minière, les exportations dans le secteur manufacturier sont soumises aux aléas des marchés internationaux et ne peuvent suffire à changer le positionnement de cette MRC. La seconde cause est l'insuffisance des investissements qui, malgré une petite augmentation, ne permettent pas d'accroître l'activité substantiellement. Notons par ailleurs que cette augmentation contribue néanmoins à un certain dynamisme socio-économique dans Abitibi-Ouest. En considérant la création d'entreprises comme indicateur de disparité entre les MRC, Abitibi-Ouest était la quatrième au niveau régional entre 1978-1993 (Proulx, 1994). Elle s'est positionnée en troisième position entre 1992-2000 (Riverin, 2004). Ceci traduit l'effort des acteurs socio-économiques à réaliser des projets et à encourager l'entrepreneurship.

### ***Le Rocher Percé***

Après l'Abitibi-Témiscamingue, nous faisons une incursion en Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine pour analyser la situation de la MRC du Rocher Percé. Un profil socio-économique de la région peut nous aider à comprendre la situation de la MRC du Rocher Percé. Cela permet de compenser le manque de données statistiques.

Traditionnellement, la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine a compté sur la mer et la forêt pour soutenir son économie. Le tourisme et les secteurs associés représentent le quart de l'activité économique de la région. Les mines ont occupé pendant longtemps une place importante. Une autre ressource commence à être valorisée : le vent (Gosselin, 2010<sub>a</sub> : 10). La crise dans les années 1990 des industries de la pêche et de la forêt exige la diversification de l'économie pour contrer le chômage et la dévitalisation menaçante. L'industrie de la pêche s'est adaptée en s'orientant vers la transformation des crustacés. La mariculture aussi permet de produire des pétoncles, des moules et des myes de façon plus contrôlée répondant ainsi aux exigences du marché.

La région a été choisie pour devenir le noyau du développement de l'éolien. Actuellement, les parcs éoliens de la région produisent 659 mégawatts d'électricité. L'idée est de développer une filière éolienne pour alimenter en équipements les parcs partout en Amérique du Nord. D'où la présence de plusieurs usines notamment le turbiniériste danois LM Glasfiber qui emploie environ 250 personnes à Gaspé ; Marmen Énergie à Matane emploie, quant à elle, une centaine d'individus. D'autres entreprises se sont développées en lien avec l'industrie éolienne, des ateliers de soudure, de maintenance, etc. La recherche et le développement font aussi partie de cette filiale éolienne qui gagne du terrain de plus en plus en Amérique du Nord (Gosselin, 2010<sub>b</sub> : 11).

Une fois ces généralités sur la situation socio-économique de la région exposées, ajoutons que le Rocher Percé constitue un attrait touristique de réputation internationale. Parmi les secteurs économiques de cette MRC orientés vers l'exportation aux États-Unis, on cite celui de la pêche. En 1990 avec le déclin de la morue, les entreprises dans ce domaine se sont diversifiées en s'orientant vers la transformation du homard et vers le poisson salé. C'est le cas de Dégustmer qui transforme annuellement au moins 1,7 millions de livres de homard (Gagné, 2009 : 46).

Comme dans la MRC précédente, la population du Rocher Percé a diminué au cours de la période d'étude (1981-2007) passant de 24 178 à 18 928 âmes. Pour ce qui est de l'exportation, Rocher Percé partage sa 24<sup>e</sup> position (sur 41) avec la MRC de Bonaventure dans la catégorie très peu exportatrice (Annexe 5.1). Cela s'explique par un TCAM des investissements en éducation estimé à 4,08% entre 1981 et 2007. Ce taux est élevé dans la première période (7,11%) mais baisse considérablement dans la seconde (2,37%). Seule MRC qui affiche des chiffres négatifs, Rocher Percé a un taux de -4,77% pour la valeur exportée entre 1981 et 2007. De 1981 à 1988, ce taux est estimé à -12,26%. Il est de -2,11% entre 1989 et 2007. L'histoire économique de cette MRC pourra nous donner des explications.

En plus, elle attire très peu d'investissements étrangers et se place au second rang après Rouyn-Noranda (Annexe 5.2). Cela se justifie par le fait que le taux de croissance annuel moyen des investissements étrangers soit de -2,67% dans la seconde période. Ce taux est élevé à 9,65% dans la première période. Cela veut dire que ces investissements étaient nombreux avant l'Accord de libre-échange et qu'ils ont diminué après suite à la crise des années 1990, crise qui a aussi affecté les exportations. De 1981 à 2007, ce taux est faible et se situe à 0,72%. La distance avec la frontière américaine ne l'avantage pas beaucoup pour son intégration économique continentale puisque là encore elle tombe dans la catégorie très peu intégrée en occupant la deuxième position (sur 6) après les Îles-de-la-Madeleine (Annexe 5.3).

Ce positionnement de la MRC du Rocher Percé a comme cause la crise des industries halieutique et forestière. Cette crise a eu comme conséquence l'exode des jeunes, le recul des investissements et la baisse des exportations. Malgré la diversification de son économie par la transformation des produits de mer, la mariculture, le tourisme et l'industrie éolienne, les effets de la crise des années 1990 sont encore lourds de conséquences.

### ***La MRC de Bonaventure***

Voisine de la MRC du Rocher Percé, la MRC de Bonaventure comme toute la région de la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine (Annexe 3.12) a un problème de rétention des jeunes en l'âge de travailler. Ceux-ci quittent la région pour un monde meilleur ailleurs. Malgré cet aspect touchant négativement l'économie, la MRC de Bonaventure exporte aux États-Unis. Les secteurs de l'économie orientés vers l'exportation sont principalement les produits du bois d'œuvre, de la pêche et également du secteur manufacturier de composantes d'éoliennes.

Comme dans les MRC précédentes, la population de Bonaventure ne cesse de diminuer. En 1981 elle était estimée à 21 288 âmes. Ce chiffre est descendu à 18 573 en 2007. Pour ce qui est de l'exportation, Bonaventure se situe au 24<sup>e</sup> rang dans la catégorie des MRC et villes très peu exportatrices (Annexe 5.1). Cela s'explique par un taux de croissance annuel moyen des investissements en éducation qui est de 4,81% entre 1981 et 2007. Ce taux est élevé à 7,87% dans la première période et baisse considérablement jusqu'à 2,95% dans la seconde. Pour la valeur exportée, entre 1981 et 2007, ce taux se situe à 5,30%. Comme pour l'éducation, il est plus élevé à 6,40% dans la première période et diminue à 5,17% dans la période qui a suivi la signature de l'ALÉ. En considérant l'exportation, on peut conclure que Bonaventure n'a pas bénéficié de l'ouverture des frontières nationales.

Ce constat apparaît aussi pour l'IDE où Bonaventure se place au 5<sup>e</sup> rang (sur 9) parmi les MRC qui attirent très peu les investissements étrangers (Annexe 5.2). La distance avec la frontière américaine ne constitue pas un attrait de ces investissements. Le TCAM des investissements étrangers entre 1981 et 2007 est estimé à 1,44%. Ici aussi, ce taux est élevé à 10,43% dans la première période et baisse considérablement à -2,12% dans la seconde. Étant très peu exportatrice et très peu attrayante pour les investissements étrangers, il est évident que Bonaventure va se classer comme très peu intégrée dans les

marchés nord-américains. Elle occupe d'ailleurs la 3<sup>e</sup> position dans cette catégorie qui contient six cas (Annexe 5.3).

Quelles sont les causes de ce positionnement ? Comme pour la MRC du Rocher Percé, la crise des années 1990 a aussi frappé la MRC de Bonaventure avec les mêmes conséquences connues dans la région de la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine. La baisse des investissements aussi ne permet pas de retrouver la santé économique d'avant l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange.

### ***La Haute-Yamaska***

La Haute-Yamaska fait partie des 15 MRC qui constituent la région administrative de la Montérégie (Annexe 3.17). Étant une région centrale, le portrait socio-économique de la Montérégie est positif.

Sur le plan démographique, la région de la Montérégie affiche depuis trente ans une des meilleures croissances au Québec, et les perspectives demeurent encourageantes. Elle regroupe 18,2% de la population et 18,8% des emplois du Québec. Économiquement parlant, son secteur de la fabrication est celui qui a le nombre d'emplois le plus élevé du Québec. La région détient près de 30% des emplois du Québec liés à la transformation complexe (impression, machines, matériels de transport, etc.) et plus du quart de ceux liés à la fabrication de produits de consommation.

Pour ce qui est du commerce extérieur, depuis 2003, un peu moins de 75% des exportations de marchandises sont effectuées par le secteur manufacturier alors que cette proportion dépassait les 80% dans les années passées. Notons par ailleurs qu'en général, depuis 2001, la région affiche une tendance à la hausse dans les exportations internationales. Quant aux investissements privés non résidentiels, la Montérégie s'accapare du un sixième du Québec. Par contre, elle enregistre une baisse entre 2005-2009 due aux investissements en machines et équipements estimée à -1,9% par année. Le marché de l'habitation

étant dominant, les prévisions des investissements résidentiels dans la région sont de loin les plus élevées du Québec. Ce portrait socio-économique de la Montérégie reflète ce qui se passe dans les MRC et TE qui la composent notamment la Haute-Yamaska, le Beauharnois-Salaberry, Rouville et Vaudreuil-Soulangue.

Parlant de la Haute-Yamaska, contrairement aux autres cas étudiés dans la présente catégorie, cette MRC connaît une croissance de sa population. Estimée à 61 381 âmes en 1981, elle passe à 85 712 en 2007, justifiant ainsi une bonne santé économique. L'économie de cette MRC est diversifiée. Avant le détachement de Bromont<sup>83</sup>, 23% des quelque 14 000 emplois manufacturiers de la Haute-Yamaska se trouvaient dans le secteur électrique et électronique, et 24% dans le secteur des produits métalliques, la machinerie et le matériel de transport qui compte un grand nombre d'entreprises de toutes tailles. L'autre moitié des emplois industriels se répartissait dans les secteurs du caoutchouc et plastiques (12%), du textile (13%) et des aliments et des boissons (10%). En 2008, 124 des entreprises de cette MRC exportaient 33% de leur production aux États-Unis (Rivard, 2008 : 26).

Parmi les 41 MRC et villes très peu exportatrices, la Haute-Yamaska vient au septième rang (Annexe 5.1). Si cette MRC entre dans la catégorie Très peu exportatrice, cela ne signifie pas qu'elle exporte peu dans l'absolu ; cela veut plutôt dire que sa croissance annuelle des exportations n'est pas vigoureuse et, notamment, qu'elle était meilleure avant qu'après l'ALÉ. Son classement se justifie par le fait que, même si nous sommes en présence de taux qui ne sont pas minuscules, la première période dépasse la seconde. Parlant des investissements en éducation, entre 1981 et 1988, le taux est de 9,35%. Il

---

<sup>83</sup> Bromont où se trouve l'usine de IBM est depuis 2009 rattachée à la MRC voisine de Bromont-Missisquoi. Si la Haute-Yamaska affiche des valeurs élevées de production et d'expédition manufacturières, elles sont attribuables en grande partie à cette usine de IBM. Bromont et Granby étaient les deux pôles industriels de la MRC. Ces données statistiques ont été fournies par Pierre Michaud, agent de communication au CLD Haute-Yamaska dans sa correspondance du jeudi 3 juin 2010.

tombe à 2,30% entre 1989 et 2007. Par contre si l'on considère les années 1981 à 2007, ce taux est estimé à 4,65%. La situation se répète avec le TCAM de la valeur exportée, 7,86% dans la première période et 7,54% dans la seconde. Entre 1981 et 2007, ce taux est de 7,24%. Partant de ce qui précède, il s'avère que l'exportation était plus performante avant l'Accord de libre-échange que dans la période qui a suivi.

Même si la Haute-Yamaska est classée parmi les MRC et villes très peu exportatrices, elle occupe une bonne position pour ce qui concerne l'IDE grâce à la courte distance (estimée à 40 minutes) qui la sépare de la frontière américaine. Seule MRC qui n'occupe pas la même catégorie pour les trois situations (exportation, IDE et intégration économique continentale), la Haute-Yamaska attire suffisamment des investissements étrangers et occupe la 20<sup>e</sup> position sur les 37 MRC et villes de cette catégorie (Annexe 5.2). Cette position s'explique par la distance et non pas par la progression des investissements étrangers puisque le TCAM de ceux-ci est élevé (11,95%) dans la première période et diminue à 5,12% dans la seconde. Ce taux est de 6,88% entre 1981 et 2007.

Avec une population qui augmente et une distance peu considérable par rapport au marché américain, la Haute-Yamaska est considérée comme intégrée dans les marchés nord-américains et occupe la 23<sup>e</sup> position parmi les 32 MRC et villes de cette catégorie (Annexe 5.3).

Les résultats montrent que la Haute-Yamaska est intégrée malgré une performance défavorable des exportations selon les critères appliqués en vertu de notre méthodologie de recherche. Avec des taux en baisse dans la seconde période par rapport à la première, la MRC était économiquement plus performante avant l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange. Elle n'a toutefois pas connu de crise majeure comme les MRC de la région de la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine. La situation de la Haute-Yamaska est un peu similaire à celle de Montréal où il n'y a pas une grande différence de croissance

entre avant et après la signature de l'ALÉ (ALÉNA). Montréal exportait déjà beaucoup en chiffres absolus avant l'ALÉ et continue de le faire après. Il n'y a cependant pas de progression importante en termes relatifs, de sorte que Montréal tombe dans la catégorie Peu exportatrice sur une variable (Annexe 5.1) tout en se classant dans la catégorie Intégrée sur l'autre variable (Annexe 5.3).

### ***La MRC des Etchemins***

La MRC des Etchemins fait partie des dix MRC qui composent la région de Chaudière-Appalaches (Annexe 3.13). Comme région centrale, Chaudière-Appalaches fait partie des régions manufacturières du Québec. Elle connaît une croissance démographique de 1,6% entre 2001 et 2006. Cette croissance, même modeste, la met devant les régions ressources, dont la population diminue.

L'économie est tournée non pas vers le secteur des services, mais plutôt vers le secteur des biens (primaire, construction et fabrication). Quant au commerce extérieur, un peu moins de 85% des exportations de marchandises sont effectuées par le secteur manufacturier. Par rapport au Québec, cette proportion frôle 75%. Depuis 2005, les exportations ne cessent de diminuer. En 2007, elles ont reculé (-11,4% à 2,4 G \$) par rapport à 2006. La tendance à la baisse se manifeste aussi pour les investissements privés non résidentiels (machines et équipements, construction) où l'on constate une chute de -10,5% par année contre +1,8% au Québec. Par contre, l'investissement résidentiel augmente de +5,7% par année. Ce portrait socio-économique régional nous permet d'avoir une idée générale de la région de Chaudière-Appalaches et permet de combler aussi les manques des données statistiques des MRC notamment celles des quatre MRC qui nous concernent : les Etchemins, Montmagny, Bellechasse et Lotbinière. Ici, l'analyse porte sur la MRC des Etchemins.



Malgré une augmentation démographique régionale, la MRC des Etchemins n'échappe pas à la situation générale constatée dans la majorité des cas étudiés dans la présente catégorie, c'est-à-dire celle de la diminution de la population dans la période de cette étude, soit 1981-2007. Le score de cette MRC pour l'exportation la classe à la 22<sup>e</sup> position (sur 41) des MRC et villes très peu exportatrices (Annexe 5.1). Pour cette même période d'étude, son taux de croissance annuel moyen des investissements en éducation reste faible et se situe à 2,34%. Entre 1981-1988, ce taux est de 6,04% dépassant celui des années 1989-2007 estimé à 0,12%. La situation s'inverse pour la valeur exportée. Entre 1981-1988, le taux est à 4,59% alors que pour les années 1989-2007, il monte à 5,99%. Pour la période de cette étude (1981-2007), ce taux est de 5,38%.

Par rapport à l'IDE, ces mêmes calculs montrent que la MRC des Etchemins se classe parmi les MRC et villes qui attirent peu d'investissements étrangers (Annexe 5.2). Sa 6<sup>e</sup> position sur 47 ne peut s'expliquer que par le peu de distance qui la sépare des États-Unis. Par contre, en observant son taux de croissance annuel moyen des investissements étrangers entre 1981 et 2007 qui est de 3,25%, on remarque que la première période affiche un taux de 8,56% alors que celui de la seconde est de 1,08%. Il devient évident que sans cette distance très proche, cette MRC tomberait dans la dernière catégorie, celle qui attire très peu d'investissements étrangers.

Étant très peu exportatrice et attirant peu d'investissements étrangers, la MRC des Etchemins se retrouve parmi les 45 MRC et villes peu intégrées dans les marchés nord-américains. Elle occupe la 14<sup>e</sup> position dans ce groupe (Annexe 5.3). Ce positionnement se justifie par deux taux élevés dans la première période (des investissements en éducation et étrangers), suivis de taux plus faibles dans la seconde période. Le taux élevé de la valeur exportée dans la seconde période et la courte distance avec le marché américain ne suffisent pas pour améliorer la situation. En bref, ce positionnement n'est que la conséquence du ralentissement de la croissance à la fois des exportations dans

le secteur manufacturier et des investissements. Néanmoins, la situation apparaît plus prometteuse lorsqu'on considère la création d'entreprises. Sur le plan régional, les Etchemins occupait la onzième position entre 1978-1993 (Proulx, 1994). Elle se retrouve à la cinquième place entre 1992-2000 (Riverin, 2004).

### ***La MRC de Montmagny***

Voisine de la MRC des Etchemins, la MRC de Montmagny se trouve aussi dans la région de Chaudière-Appalaches. Ses trois secteurs qui ont un volume à l'exportation sont l'industrie du métal (ressorts, fonderie, systèmes de rangement modulaire, mobilier de magasin, charpentes d'acier, outils de jardinage/construction, ameublement de jardin) ; l'industrie du bois (maisons usinées, première et deuxième transformations, armoires, portes et fenêtres, ameublement de bureau, planchers) ; et l'industrie de l'imprimerie (édition).

Comme dans les MRC précédentes, la population diminue pendant cette période d'étude. Selon les résultats de cette étude, Montmagny se classe au 39<sup>e</sup> rang (sur 41) dans la catégorie des MRC et villes très peu exportatrices (Annexe 5.1). Son taux de croissance annuel moyen des investissements en éducation entre 1981 et 2007 est de 2,93%. Ce taux est très élevé (7,72%) entre 1981-1988, mais diminue considérablement à 0,34% entre 1989-2007. Cette tendance se manifeste aussi pour le TCAM de la valeur exportée. Il atteint 5,43% entre 1981-2007. De 1981 à 1988, ce taux est de 6,25%, alors qu'il tombe à 5,41% entre 1989 et 2007, le taux de la première période dépassant celui de la seconde. Donc, l'Accord de libre-échange n'a pas été bénéfique pour cette MRC si l'on considère l'exportation comme un des facteurs de disparité territoriale.

Par rapport à l'IDE, Montmagny est à une distance de la frontière américaine inférieure à la moyenne des cas étudiés dans la présente catégorie. Elle occupe la 27<sup>e</sup> position parmi les 47 MRC et villes qui attirent peu

d'investissements étrangers (Annexe 5.2). Cette position ne peut s'expliquer que par la distance par rapport au marché américain, puisque son taux de croissance annuel moyen des investissements étrangers est faible et se situe à 3,84% entre 1981 et 2007. Dans la première période, ce taux est de 10,27%, alors qu'il est de 1,30% dans la seconde.

Étant très peu exportatrice et peu attrayante pour les investissements étrangers, Montmagny comme les Etchemins est aussi peu intégrée dans les marchés nord-américains. Ici, elle occupe la 41<sup>e</sup> position sur 45 MRC et villes classées dans cette catégorie (Annexe 5.3). Avec des taux élevés dans la première période et très bas dans la seconde, Montmagny n'a pas vraiment bénéficié de l'Accord de libre-échange. Sa proximité avec les États-Unis ne suffit ni pour attirer les investissements ni pour exporter suffisamment. Comme pour la MRC des Etchemins, l'explication de ce positionnement se trouve dans la baisse des exportations et des investissements. En plus, avec une population en baisse, la situation économique n'est pas meilleure qu'avant l'ALÉ. On le remarque dans la création d'entreprises. Montmagny était septième au niveau régional entre 1978-1993 (Proulx, 1994). Sa neuvième position entre 1992-2000 (Riverin, 2004) montre une régression au niveau de l'entrepreneurship.

Après avoir examiné cas par cas six des MRC très peu exportatrices, il est maintenant temps de les comparer systématiquement. À l'exception de la Haute-Yamaska dont la population augmente pendant la période 1981-2007, les autres MRC affichent une diminution de leur population. La courte distance par rapport au marché américain permet à la Haute-Yamaska d'avoir un bon score pour ce qui est de l'IDE et de l'intégration économique continentale. Même si elle est située aussi à courte distance de la frontière, la MRC des Etchemins, en raison d'un TCAM des investissements étrangers moins vigoureux, présente des scores d'IDE et d'intégration économique qui sont moins favorables. Le tableau 4.12 nous permet d'étudier les six cas choisis dans la catégorie très peu exportatrice pour mieux comprendre, à partir des

taux de croissance annuels moyens, les faiblesses économiques que présentent ces MRC.

**Tableau 4.12** Comparaison des TCAM (1981-2007)

	Éducation	Valeur exportée	Investiss. étranger
Abitibi-Ouest	4,89	5,10	4,81
Rocher Percé	4,08	-4,77	0,72
Bonaventure	4,81	5,30	1,44
Haute-Yamaska	4,65	7,24	6,88
Les Etchemins	2,34	5,38	3,25
Montmagny	2,93	5,43	3,84
Moyenne	3,95	3,95	3,49

La Haute-Yamaska et Abitibi-Ouest présentent des taux de croissance qui sont au dessus de la moyenne. Le bilan de la MRC d'Abitibi-Ouest est bon au sens où elle a réalisé des taux de croissance appréciables sur chacun des trois indicateurs malgré un contexte difficile à priori (baisse de la population et éloignement par rapport au marché américain). Pour les investissements en éducation et la valeur exportée, Bonaventure présente des taux de croissance annuels moyens encourageants. Par contre, la MRC n'attire presque pas d'investissements étrangers.

Pour la MRC de Montmagny, deux taux de croissance dépassent la moyenne, soit celui de la valeur exportée et celui de l'investissement étranger. Par contre, la situation semble moins favorable pour le Rocher Percé et pour Les Etchemins où un seul taux de croissance dépasse la moyenne, soit le taux de croissance annuel moyen des investissements en éducation dans le cas du Rocher Percé et celui de la valeur exportée dans le cas des Etchemins. Pour savoir laquelle de ces MRC a bénéficié plus de l'ouverture des frontières nationales dans la seconde période, nous utilisons le Tableau 4.13 pour l'analyse.

**Tableau 4.13** Comparaison des TCAM (1989-2007)

	Éducation	Valeur exportée	Investiss. Étranger
Abitibi-Ouest	3,13	4,96	2,69
Rocher Percé	2,37	-2,11	-2,67
Bonaventure	2,95	5,17	-2,12
Haute-Yamaska	2,30	7,54	5,12
Les Etchemins	0,12	5,99	1,08
Montmagny	0,34	5,41	1,30
Moyenne	1,87	4,49	0,90

Ce tableau nous montre que la Haute-Yamaska et Abitibi-Ouest ont été les grands bénéficiaires de l'ouverture des frontières nationales dans ce groupe. Elles ont des taux supérieurs à la moyenne du groupe. Ensuite viennent les MRC des Etchemins, de Montmagny et de Bonaventure qui ont deux taux au dessus de la moyenne et un au-dessous. La dernière du groupe est le Rocher Percé qui n'a satisfait que pour les investissements en éducation.

Notre analyse nous permet aussi de comprendre la situation dans la première période, c'est-à-dire entre 1981 et 1988. Le Tableau 4.14 nous permet de comparer les taux de croissance annuels moyens pour savoir si la situation est similaire pour la seconde période.

**Tableau 4.14** Comparaison des TCAM (1981-1988)

	Éducation	Valeur exportée	Investiss. étranger
Abitibi-Ouest	7,68	6,20	10,23
Rocher Percé	7,11	-12,26	9,65
Bonaventure	7,87	6,40	10,43
Haute-Yamaska	9,35	7,86	11,95
Les Etchemins	6,04	4,59	8,56
Montmagny	7,72	6,25	10,27
Moyenne	7,63	3,17	10,18

L'analyse de ce tableau nous montre qu'en considérant les taux pour déterminer l'ordre par importance, quatre MRC ont toutes leurs taux au-dessus de la moyenne. Il s'agit des MRC suivantes : la Haute-Yamaska, Bonaventure, Montmagny et Abitibi-Ouest. La MRC des Etchemins n'a satisfait qu'à un seul taux, celui de la valeur exportée. Tous les taux de la MRC du Rocher Percé sont en bas de la moyenne.

En comparant les tableaux 4.13 et 4.14, nous obtenons le tableau 4.15.

**Tableau 4.15** Positionnement des MRC dans les deux périodes

1981-1988	1989-2007
Haute-Yamaska	Haute-Yamaska
Bonaventure	Abitibi-Ouest
Montmagny	Les Etchemins
Abitibi-Ouest	Montmagny
Les Etchemins	Bonaventure
Rocher Percé	Rocher Percé

Le constat est tel que deux MRC occupent la même position dans les deux périodes d'étude. Il s'agit de la Haute-Yamaska qui est plus performante économiquement que les autres, donc la première, et le Rocher Percé, la dernière. Bonaventure et Montmagny qui occupent les deuxième et troisième positions en 1981-1988, se retrouvent inversement en quatrième et cinquième positions en 1989-2007. Ces deux MRC semblent régresser économiquement par rapport aux autres parce que les MRC d'Abitibi-Ouest et des Etchemins classées quatrième et cinquième en 1981-1988, se trouvent en deuxième et troisième positions en 1989-2007.

Dans ce groupe, les grandes bénéficiaires de l'ALÉ sont les MRC d'Abitibi-Ouest et des Etchemins ; et les MRC dont la situation s'est détériorée sont

celles de Bonaventure et de Montmagny. Le Tableau 4.16 résume la situation de ce groupe en général.

**Tableau 4.16** Comparaison des moyennes de TCAM

	Éducation	Valeur exportée	Investiss étranger
1981-1988	7,63	3,17	10,18
1989-2007	1,87	4,49	0,90
Écart 1989-2007/1981-1988	-5,76	1,32	-9,28

Ces moyennes montrent que la première période, celle d'avant la signature de l'ALÉ, a été économiquement plus performante que la seconde à cause de deux moyennes élevées sur trois. La moyenne qui échappe est celle de la valeur exportée où la seconde période performe plus que la première.

L'analyse de cette première hypothèse, hypothèse non pas dans le sens classique, permet de faire les constats suivants. Le premier est que les MRC classées très exportatrices et exportatrices présentent des moyennes de TCAM plus élevées dans la seconde période que dans la première. Le second est que les MRC classées dans la catégorie peu exportatrice présentent des moyennes de TCAM élevées pour l'exportation en 1989-2007, mais faibles pour les investissements étrangers. Le troisième concerne la catégorie des MRC très peu exportatrices. On constate chez elles une progression entre l'avant et l'après ALÉ dans le domaine de la valeur exportée seulement. En conclusion, les MRC très exportatrices et exportatrices ont pu influencer considérablement leur intégration économique. Celles qui sont peu exportatrices l'ont peu influencée. Celles qui sont très peu exportatrices ne l'ont que très peu influencée. Nous sommes maintenant prêt pour traiter la seconde hypothèse.

#### **4.2 Vérification de la deuxième hypothèse**

Notre deuxième hypothèse avance que les investissements directs étrangers influencent l'intégration économique des MRC dans l'ALÉNA. Dans le point

3.5.2, nous avons déterminé quatre catégories pour le concept d'investissement direct étranger en fonction des scores obtenus. Ainsi, pour un score de 10,00 points et plus, la MRC se trouve dans la catégorie Attire plus. De 6,00 à 9,99 points, elle Attire suffisamment. Celle-ci Attire peu si son score varie entre 3,00 et 5,99 points. Finalement, elle Attire très peu si son score se situe à 2,99 ou moins (Annexe 5.2). Le tableau 4.17 nous montre la distribution des fréquences.

**Tableau 4.17** Variation de l'IDE dans les MRC québécoises

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage cumulé
Cas valides	Attire plus	5	5,1	5,1
	Attire suffisamment	37	37,8	42,9
	Attire peu	47	48,0	90,8
	Attire très peu	9	9,2	100,0
	Total	98	100,0	

Ce tableau de distribution de fréquences des cas valides montre que les MRC qui attirent suffisamment les IDE sont nombreuses (37,8%) alors que le pourcentage de celles qui attirent plus reste moins élevé de tous (5,1%). Ce tableau nous montre aussi que la majorité des MRC attirent peu d'IDE (48,0%). Celles qui attirent très peu représentent un pourcentage de 9,2%. Ce tableau nous permet d'établir que la majorité des MRC et villes québécoises étudiées attire peu d'investissements directs étrangers.

Comme pour la première hypothèse, nous proposons d'étudier quelques cas dans chaque catégorie. Ici le pourcentage est fixé à 5 pour avoir un minimum d'un cas. Ainsi, pour les cinq cas de la catégorie attire plus, nous allons étudier un seul, sept dans la deuxième catégorie, neuf dans la troisième et deux dans la quatrième.

Pour ce qui est du choix des cas à étudier, nous les considérons au hasard et en excluant les territoires à succès déjà présentés dans la section 1.9.4.2. Ici



aussi, le privilège est accordé aux cas qui occupent la même catégorie pour l'exportation, l'IDE et l'intégration économique. Ainsi, nous allons étudier la situation économique de la MRC d'Arthabaska pour la première catégorie, Beauharnois-Salaberry, l'Île-d'Orléans, Deux-Montagnes, Bellechasse, Les Moulins, Matawinie et Rouville pour la seconde catégorie. Pour la troisième catégorie, l'analyse porte sur les MRC d'Abitibi, de Charlevoix, de la Matapédia, de la Mitis, de Minganie, de Joliette, de la Haute-Côte-Nord, de la Vallée de l'Or et de Lotbinière. Les MRC d'Abitibi-Ouest et de Rocher Percé représentent les effectifs de la catégorie attire très peu les investissements directs étrangers. Notons que les cas traités dans l'analyse de la première hypothèse ne seront pas étudiés à nouveau. Cela nous permet d'analyser six cas pour la seconde catégorie et quatre pour la troisième catégorie.

#### 4.2.1 La catégorie Attire suffisamment

##### ***La MRC de Beauharnois-Salaberry***

Située dans la région administrative de la Montérégie (Annexe 3.17), la MRC de Beauharnois-Salaberry présente des caractéristiques similaires au portrait socio-économique régional évoqué lors de l'analyse de la MRC de la Haute-Yamaska.

Contrairement à plusieurs cas étudiés précédemment, Beauharnois-Salaberry connaît une légère augmentation de sa population pendant la période de cette étude (1981-2007). En 1981, elle était estimée à 58 711 âmes. Ce chiffre a augmenté jusqu'à 61 108 en 2007. Pour ce qui est de l'exportation, cette MRC se situe au 6<sup>e</sup> rang (sur 41) dans la catégorie des MRC et villes très peu exportatrices (Annexe 5.1). Cela s'explique par un faible taux de croissance annuel moyen des investissements en éducation qui est de 2,91% entre 1981 et 2007 (Tableau 4.18). Par contre, ce taux est élevé en 1981-1988 à 5,96% (Tableau 4.20), mais diminue considérablement à 0,96% en 1989-2007

(Tableau 4.19)<sup>84</sup>. Pour ce qui est de la valeur exportée, la période 1989-2007 affiche un taux élevé à 6,95% alors qu'entre 1981 et 1988 le taux est de 4,52%. Ce taux est de 6,02% pour les 26 années couvertes par cette étude.

Concernant l'IDE, Beauharnois-Salaberry se place au 25<sup>e</sup> rang (sur 37) parmi les MRC et villes qui attirent suffisamment les investissements étrangers (Annexe 5.2). Cette position est due surtout à la courte distance qui l'éloigne de la frontière américaine plutôt qu'aux investissements étrangers dont le taux de croissance annuel moyen est de 5,10% entre 1981 et 2007. Dans la première période, ce taux est de 8,48%, mais tombe à 3,75% dans la seconde.

Étant très peu exportatrice et suffisamment attrayante pour les investissements étrangers, Beauharnois-Salaberry est intégrée dans les marchés nord-américains. Elle occupe d'ailleurs la 29<sup>e</sup> position dans cette catégorie qui contient 32 cas (Annexe 5.3). Ce positionnement s'explique en grande partie par la faible distance entre cette MRC et la frontière américaine.

### ***La MRC de Deux-Montagnes***

Deux-Montagnes fait partie des huit MRC qui composent la région des Laurentides (Annexe 3.16), une région dont la population a augmenté de 10% entre 2001 et 2006. Cette augmentation est la plus forte de toutes les régions du Québec. Sur le plan économique, le secteur de la fabrication y est un peu moins développé que dans le reste du Québec. À l'inverse, le secteur de la construction est nettement plus présent dans la région à cause du boom démographique qui perdure. Quant au secteur tertiaire, il occupe la plus grande part de la main-d'œuvre avec 79,0% de l'emploi total. Les services sont surtout

<sup>84</sup> En ce qui concerne la MRC de Beauharnois-Salaberry, il faut se référer aux mêmes tableaux pour retrouver les valeurs du TCAM de la valeur exportée et du TCAM des investissements étrangers qui arrivent juste après. Il faut aussi se référer aux mêmes tableaux pour les trois TCAM (investissements en éducation, valeur exportée et investissements étrangers) des MRC de Deux-Montagnes, de Bellechasse, des Moulins, de Matawinie et de Rouville qui sont présentés à la suite de la section sur la MRC de Beauharnois-Salaberry.

orientés vers les ménages. Pour ce qui est du commerce extérieur, plus de 90% des exportations sont effectuées par le secteur manufacturier. Depuis 2000, les exportations tendent à baisser. En 2007, elles reculent (-6,9% à 2,5 G\$) par rapport à 2006. Cette tendance à la baisse se manifeste aussi pour les investissements privés non résidentiels (machinerie et équipement, construction). Entre 2005 et 2009, la région affiche un recul de 5,8% par année. Par contre pour les investissements dans l'habitation, ils augmentent au rythme de plus de 3,7% par an et constituent plus de 75% des investissements privés de la région des Laurentides.

La MRC de Deux-Montagnes possède une grosse part de ces investissements à cause de sa troisième position en importance après les MRC de Thérèse-de-Blainville et de la Rivière-du-Nord. Cette MRC a une économie traditionnellement basée sur l'activité agricole à laquelle se sont greffées des activités industrielles et des services commerciaux et gouvernementaux. Le secteur tertiaire domine la structure économique avec 72% des entreprises de Deux-Montagnes<sup>85</sup>.

Comme dans la MRC précédente, la population de Deux-Montagnes affiche une augmentation considérable. De 54 893 personnes en 1981, elle est montée à 88 717 en 2007. Cela traduit une bonne santé économique. Pour ce qui est de l'exportation, Deux-Montagnes occupe la 16<sup>e</sup> position (sur 35) dans la catégorie des MRC et villes peu exportatrices (Annexe 5.1). Cela s'explique par un taux de croissance annuel moyen des investissements en éducation de 6,74%. Ce taux est plus bas dans la seconde période et se situe à 5,13%. Par contre dans la première période, il est de 9,54%. Pour la valeur exportée, un certain équilibre est constaté. Entre 1981 et 2007, le TCAM est de 7,85%. La première période présente un taux de 8,04% alors que la seconde de 8,29%.

<sup>85</sup> Centre Local de Développement de Deux-Montagnes, Profil socio-économique, [http://www.clddm.com/profilsocio\\_print.php](http://www.clddm.com/profilsocio_print.php).

Concernant l'IDE, Deux-Montagnes se place au 19<sup>e</sup> rang parmi les 37 MRC et villes qui attirent suffisamment les investissements étrangers. La distance (en bas de la moyenne du groupe) avec la frontière américaine constitue un attrait pour ces investissements dont le taux de croissance annuel moyen entre 1981 et 2007 est de 8,04%. De 12,13% avant la signature de l'ALÉ, ce taux est descendu à 6,64% après.

Étant peu exportatrice et suffisamment attrayante pour les investissements étrangers, Deux-Montagnes appartient aussi à la catégorie des MRC et villes intégrées dans les marchés nord-américains, tout comme la MRC de Beauharnois-Salaberry. Elle occupe d'ailleurs la 14<sup>e</sup> position dans cette catégorie qui en compte 32. C'est la distance au marché américain et le taux de croissance de la valeur exportée qui justifient le plus ce classement. Ces deux indicateurs compensent quelque peu les faibles taux de croissance des investissements en éducation et des investissements étrangers. Il faut noter aussi que la MRC connaît une forte activité de construction résidentielle et qu'elle a eu un bon bilan au chapitre de la création d'entreprises : Deux-Montagnes, qui occupait dans la région la sixième position sur huit entre 1978 et 1993 (Proulx, 1994), est passée au quatrième rang entre 1992 et 2000 (Riverin, 2004).

### ***La MRC de Bellechasse***

Dans Chaudière-Appalaches (Annexe 3.13), la MRC de Bellechasse présente les mêmes caractéristiques socio-économiques régionales évoquées lors de l'analyse de la MRC des Etchemins.

La population de Bellechasse a légèrement augmenté entre 1981 et 2007 passant de 30 053 à 34 238 âmes. La MRC arrive à la 9<sup>e</sup> position (sur 35) dans la catégorie des MRC et villes peu exportatrices (Annexe 5.1). Considérant les indicateurs de l'exportation, le TCAM des investissements en éducation est de 4,22% sur l'ensemble des 26 années de l'étude. On constate un certain

équilibre entre les deux périodes malgré une petite différence. La première période a un taux un peu plus élevé à 3,97%, alors que celui de la seconde est estimé à 3,58%. Pour la valeur exportée dont le taux est de 6,33%, la MRC présente un taux de 8,20% dans la seconde période et de 2,54% dans la première. L'Accord de libre-échange a favorisé la valeur exportée plus que l'investissement en éducation.

Par rapport à l'IDE, Bellechasse se place au 27<sup>e</sup> rang (sur 37) parmi les MRC qui attirent suffisamment les investissements étrangers (Annexe 5.2). Tant la distance avec la frontière américaine que le taux de croissance des investissements étrangers justifie cette position. Ce taux de croissance annuel moyen des investissements étrangers a été plus faible dans la seconde période (4,58%) que dans la première (6,43%), alors le taux pour l'ensemble de ces deux périodes, soit de 1981 à 2007, est de 5,15%.

Étant peu exportatrice et suffisamment attrayante pour les investissements étrangers, Bellechasse est intégrée dans les marchés nord-américains et occupe la 15<sup>e</sup> position (sur 32) dans cette catégorie (Annexe 5.3).

### ***La MRC des Moulins***

Dans la région de Lanaudière (Annexe 3.15) composée de six MRC, celle des Moulins occupe une bonne position sur le plan économique. Globalement, la région de Lanaudière connaît au cours des années qui ont précédé la recherche un boom économique qui se manifeste, grâce à la diversification de son économie, par une forte hausse des investissements et de la population. Parlant de la population, selon l'ISQ (2010), elle a augmenté entre 2001 à 2006 (+9,4%) trois fois plus rapidement que celle du Québec (+3,2%). Cette tendance de la croissance démographique se remarque depuis trente ans. Elle est plus forte dans cette région qu'ailleurs au Québec (Deslandes, 2010 : 52).

Sur le plan économique, la structure industrielle reflète la vocation traditionnelle de la région où l'économie est orientée vers le secteur secondaire. Avec l'augmentation de la population, la construction y accapare une part relativement importante de l'emploi. Le secteur de la fabrication est tourné vers la transformation des produits de consommation (aliments, meubles, électroménagers, etc.). Le secteur tertiaire occupe une place non négligeable, notamment à cause des services publics et des services moteurs (services professionnels, finances, etc.). Quant au commerce extérieur, plus de 85% des exportations de marchandises sont effectuées par le secteur manufacturier. Depuis quelques années, elles ne cessent d'augmenter. On note toutefois une augmentation modérée des investissements en machines et en équipements. Pour ce qui est de l'habitation, les investissements demeurent stables et représentent bon an mal an près de 70% des investissements privés.

Ce portrait socio-économique de la région de Lanaudière concerne aussi deux des autres MRC à analyser, soit Matawinie dans la catégorie Attire suffisamment et Joliette dans la catégorie Attire peu. La MRC des Moulins tire bien son épingle du jeu. Elle bat le record pour ce qui est de l'augmentation de la population. La sienne a plus que doublé entre 1981 et 2007 passant de 59 772 à 126 725 personnes. La MRC voit les services, les commerces, les entreprises manufacturières et les maisons pousser comme des champignons grâce à la présence d'une main-d'œuvre jeune qui attire les employeurs. Son dynamisme socio-économique au niveau régional est remarquable. En considérant la création d'entreprises comme facteur de disparité territoriale, elle occupait la première position entre 1978 et 1993 (Proulx, 1994). Dans l'étude de Nathaly Riverin (2004), elle gardait cette même position entre 1992 et 2000.

La MRC des Moulins se positionne au 2<sup>e</sup> rang (sur 35) dans la catégorie des MRC et villes peu exportatrices juste après la MRC de Sept-Rivières dans la région de la Côte-Nord (Annexe 5.1). Le taux de croissance annuel moyen des investissements en éducation est de 7,28% entre 1981 et 2007. Ce taux est élevé à 10,65% en 1981-1988, mais diminue à 5,54% en 1989-2007. Pour la

valeur exportée, le taux de 1981 à 2007 est de 8,98%. Celui de la première période est de 9,14%, et de 9,44% pour la seconde.

Concernant l'IDE, la MRC des Moulins se place au 7<sup>e</sup> rang parmi les 37 MRC et villes du Québec qui attirent suffisamment les investissements étrangers (Annexe 5.2). La distance relativement courte qui la sépare de la frontière américaine et la croissance des investissements étrangers contribuent tous les deux à ce positionnement. Le taux de croissance annuel moyen de ces investissements étrangers est évalué à 8,74% de 1981 à 2007. La première période, celle d'avant l'ALÉ, a un taux de 13,27%, tandis que la seconde, après l'ALÉ, en a un de 7,27%. La progression des investissements étrangers s'est donc essoufflée après l'ouverture des frontières.

Même si la MRC des Moulins est peu exportatrice et qu'elle attire suffisamment les investissements étrangers, elle occupe la dernière position parmi les 15 MRC et villes très intégrées dans les marchés nord-américains (Annexe 5.3). Ce classement reflète le portrait socio-économique de Lanaudière. Le positionnement des Moulins est attribuable à la diversification économique qui s'accompagne de la promotion de l'entrepreneuriat, à la présence massive d'une main-d'œuvre jeune qui attire des investissements et au dynamisme démographique qui s'est traduit par un doublement de la population.

### ***La MRC de Matawinie***

La MRC de Matawinie dans la région de Lanaudière ne manifeste pas la même santé économique que celle des Moulins. Elle fait partie des zones qui ne bénéficient pas directement du boom économique de la région. Ces zones sont rurales ou au nord de Lanaudière telles que la MRC D'Autray axée sur l'agriculture, et la MRC de Matawinie, très dépendante de la forêt, en crise. La population de la Matawinie a tout de même augmenté sensiblement entre 1981 et 2007 passant de 28 108 à 45 132 personnes. En considérant la création

d'entreprises comme facteur de disparité territoriale, la MRC a régressé. Entre 1978 et 1993 (Proulx, 1994), elle occupait la deuxième position parmi toutes les MRC de Lanaudière, tandis qu'elle arrivait en troisième position entre 1992 et 2000 (Riverin, 2004).

La MRC de Matawinie occupe la 17<sup>e</sup> position (sur 35) parmi les MRC et villes peu exportatrices (Annexe 5.1). Cela s'explique par un taux de croissance annuel moyen des investissements en éducation qui est de 4,97% entre 1981 et 2007. En 1981-1988, ce taux est de 8,26%, mais baisse à 3,17% entre 1989 et 2007. Pour cet indicateur, l'ALÉ n'a pas été bénéfique. Par contre pour la valeur exportée, l'ALÉ a eu un effet stimulant : le TCAM de 1981-2007 est de 7,81%, mais la seconde période a un taux de 8,81% qui est supérieur à celui de la première se situant à 6,78%.

Concernant l'IDE, la Matawinie partage la 16<sup>e</sup> position avec la Rivière-du-Nord parmi les MRC et villes qui attirent suffisamment les investissements étrangers (Annexe 5.2). La proximité relative avec la frontière américaine constitue un attrait pour ces investissements. Le taux de croissance annuel moyen des investissements étrangers est de 6,39%. Ce taux est plus élevé dans la première période (10,82%) que dans la seconde (4,86%).

Étant peu exportatrice et suffisamment attrayante pour les investissements étrangers, la Matawinie occupe la 13<sup>e</sup> position des 32 MRC et villes qui sont intégrées dans les marchés nord-américains (Annexe 5.3). Un certain afflux des investissements privés a certes contribué à son classement. La MRC toutefois dépend de l'industrie forestière, ce qui conjoncturellement ne l'avantage pas étant donné la crise qui sévit dans ce secteur.

### ***La MRC de Rouville***

Voisine de la Haute-Yamaska, Rouville est au cœur de la Montérégie, une région centrale qui connaît une croissance démographique soutenue. Dans la



MRC de Rouville elle-même, on remarque une légère augmentation de la population passant de 28 062 à 31 536 personnes entre 1981 et 2007. La MRC arrive au 3<sup>e</sup> rang (sur 41) ex aequo avec Rouyn-Noranda dans la catégorie des MRC et villes très peu exportatrices (Annexe 5.1). Son TCAM des investissements en éducation entre 1981 et 2007 est de 3,62%. La première période affiche un taux plus élevé (7,09%) que celui de la seconde (1,69%). Par contre, pour la valeur exportée, le taux de la première période (4,73%) est plus faible que celui de la seconde période (6,70%).

Concernant l'IDE, Rouville occupe la 18<sup>e</sup> place (sur 37) parmi les MRC et villes qui attirent suffisamment les investissements étrangers (Annexe 5.2). La MRC est à peu de distance de la frontière américaine. Cette proximité contribue à attirer des investissements étrangers qui présentent entre 1981 et 2007 un taux de croissance annuel moyen de 5,83%. La première période a un taux plus élevé de 9,63% que celui de la seconde situé à 4,50%.

Rouville se situe au 19<sup>e</sup> rang (sur 32) des MRC et villes intégrées dans les marchés nord-américains (Annexe 5.3). Malgré un essoufflement dans la croissance des exportations, la capacité d'attirer les investissements étrangers justifie ce classement sur la variable intégration. Y contribuent par ailleurs la bonne santé économique de la région de la Montérégie qui se traduit par une croissance de sa population et une diversification de son économie. Notons par ailleurs que pour ce qui concerne la création d'entreprises comme facteur de disparité territoriale, au niveau régional, Rouville a régressé passant de la septième position entre 1978-1993 (Proulx, 1994) à la onzième place entre 1992-2000 (Riverin, 2004).

En conclusion, ces sept MRC ont trois points en commun. Le premier se réfère à la population. Entre 1981 et 2007, la population a augmenté dans toutes ces MRC. Le second est en rapport avec les indicateurs de l'IDE. Toutes ces MRC attirent suffisamment les investissements étrangers. Aucune n'est à une distance importante de la frontière américaine, un atout pour les

investissements étrangers. Par conséquent, toutes tombent dans la catégorie des MRC qui sont intégrées dans les marchés nord-américains à l'exception de la MRC des Moulins qui est très intégrée. Ajoutons aussi que quatre d'entre elles sont peu exportatrices. Le tableau 4.18 nous permet d'analyser leurs taux de croissance annuels moyens.

**Tableau 4.18** Comparaison des TCAM (1981-2007)

	Éducation	Valeur exportée	Investiss. étranger
Beauharnois-Salaberry	2,91	6,02	5,10
Île-d'Orléans	9,65	6,17	6,01
Deux-Montagnes	6,74	7,85	8,04
Bellechasse	4,22	6,33	5,15
Les Moulins	7,28	8,98	8,74
Matawinie	4,97	7,81	6,39
Rouville	3,62	6,31	5,83
Moyenne	5,63	7,07	6,46

Ce tableau nous montre que deux MRC seulement affichent des taux de croissance annuels moyens qui leur permettent d'avoir une économie intégrée équilibrée, c'est-à-dire au-dessus de la moyenne pour les trois situations à la fois. Il s'agit des MRC des Moulins et de Deux-Montagnes. L'Île-d'Orléans présente un taux de croissance annuel moyen des investissements en éducation au-dessus de la moyenne sans satisfaire ailleurs. La Matawinie est dans la même situation pour le taux de croissance annuel moyen de la valeur exportée. Les autres affichent des taux en bas de la moyenne malgré leur niveau d'intégration économique. Il s'agit des MRC de Rouville, de Bellechasse et de Beauharnois-Salaberry.

Ainsi, pour mieux comprendre la situation dans la seconde période, celle qui a suivi la signature de libre-échange, nous utilisons le tableau 4.19 pour l'analyse.

**Tableau 4.19** Comparaison des TCAM (1989-2007)

	Éducation	Valeur exportée	Investiss. Etranger
Beauharnois-Salaberry	0,96	6,95	3,75
Île-d'Orléans	9,30	5,86	3,77
Deux-Montagnes	5,13	8,29	6,64
Bellechasse	3,58	8,20	4,58
Les Moulins	5,54	9,55	7,27
Matawinie	3,17	8,81	4,86
Rouville	1,69	7,09	4,50
Moyenne	4,20	7,82	5,05

Le constat est que les MRC des Moulins et de Deux-Montagnes présentent des taux supérieurs à la moyenne pour les trois indicateurs utilisés. Pour arriver à déterminer cela, nous avons additionné les taux pour classer les MRC selon l'ordre croissant des points obtenus. Aussi, malgré des points élevés, nous considérons en priorité la satisfaction par rapport à la moyenne. Entre une MRC qui satisfait à deux moyennes par exemple et ayant peu de points et une qui satisfait à une seule moyenne mais qui a plus de points, nous priorisons la première parce qu'elle présente plus d'équilibre que l'autre. Ainsi, ce tableau nous montre aussi que trois MRC ont un seul taux au-dessus de la moyenne. L'Île-d'Orléans satisfait pour la moyenne des investissements en éducation. La Matawinie et Bellechasse satisfont aussi pour la moyenne dans la valeur exportée. Nous retrouvons à la dernière position Rouville et Beauharnois-Salaberry qui n'ont pas eu de taux au-dessus de la moyenne.

Dans les tableaux 4.18 et 4.19 les MRC occupent la même position à l'exception de Bellechasse qui, n'ayant pas eu la moyenne, l'a eue dans la seconde période d'étude. Ainsi, nous allons utiliser le tableau 4.20 pour appréhender la situation d'avant la signature de l'ALÉ.

**Tableau 4.20** Comparaison des TCAM (1981-1988)

	Éducation	Valeur exportée	Investiss. étranger
Beauharnois-Salaberry	5,96	4,52	8,48
Île-d'Orléans	9,35	7,86	11,95
Deux-Montagnes	9,54	8,04	12,13
Bellechasse	3,97	2,54	6,43
Les Moulins	10,65	9,14	13,27
Matawinie	8,26	6,78	10,82
Rouville	7,09	5,62	9,63
Moyenne	7,83	6,36	10,39

Quatre MRC ont des taux au-dessus de la moyenne. Par ordre d'importance il s'agit des MRC des Moulins, de Deux-Montagnes, de l'Île-d'Orléans et de la Matawinie. Trois MRC n'ont pas satisfait à la moyenne : Rouville, Beauharnois-Salaberry et Bellechasse.

En combinant les tableaux 4.19 et 4.20, nous avons le tableau 4.21 qui nous montre le positionnement des MRC dans les deux périodes. Cela nous permet de voir si des MRC ont bénéficié plus que d'autres de l'ouverture des frontières nationales.

**Tableau 4.21** Positionnement des MRC dans les deux périodes

1981-1988	1989-2007
Les Moulins	Les Moulins
Deux-Montagnes	Deux-Montagnes
Île-d'Orléans	Île-d'Orléans
Matawinie	Matawinie
Rouville	Bellechasse
Beauharnois-Salaberry	Rouville
Bellechasse	Beauharnois-Salaberry

En excluant les Moulins et Deux-Montagnes qui gardent leur position dans les deux périodes, l'Île-d'Orléans et la Matawinie n'ont pas bénéficié de l'accord de libre-échange. Seule la MRC de Bellechasse en a profité. Par contre, l'accord n'a pas eu d'impact dans les MRC de Rouville et de Beauharnois-Salaberry, c'est-à-dire que la situation d'avant la signature reste la même après la signature. Le tableau 4.22 résume la situation de ce groupe en général.

**Tableau 4.22** Comparaison des moyennes des TCAM

	Éducation	Valeur exportée	Investis étranger
1981-1988	7,83	6,36	10,39
1989-2007	4,20	7,82	5,05
Écart 1989-2007/1981-1988	-3,63	1,46	-5,34

Ces moyennes montrent que la première période, celle d'avant la signature de l'ALÉ, a été économiquement plus performante que la seconde à cause de deux moyennes élevées sur trois. La moyenne qui échappe est celle de la valeur exportée où la seconde période performe plus que la première. Le temps est maintenant venu pour nous d'analyser les MRC qui attirent peu d'investissements étrangers.

#### 4.2.2 La catégorie Attire peu

##### **La MRC de Joliette**

La MRC de Joliette fait partie de la région de Lanaudière qui connaît un boom économique. La population de la MRC augmente de 43 184 à 58 291 personnes dans la période qui nous concerne, 1981-2007. En 2009, la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante classe la ville de Joliette, capitale régionale et chef-lieu de la MRC, comme destination d'affaires numéro un au Québec et numéro trois au Canada pour son dynamisme en matière d'entrepreneuriat. Parmi les forces mentionnées à l'origine de ce classement,

citons le grand nombre d'entreprises en démarrage, l'optimisme des entrepreneurs, les coûts d'implantation relativement bas et l'ouverture dont les administrateurs locaux font preuve. Une autre compilation fondée sur la création d'entreprises aboutit à un constat moins favorable en ce sens que la MRC de Joliette aurait quelque peu perdu de son dynamisme au cours des trois dernières décennies : en effet, en matière de création d'entreprises, cette MRC était au quatrième rang sur les six MRC de la région de Lanaudière entre 1978 et 1993 (Proulx, 1994), alors qu'elle a glissé en sixième position entre 1992 et 2000 (Riverin, 2004). Les PME comptent pour 99% du tissu industriel de la région et sont moins axées sur l'exportation. Ceci fait que la région de Lanaudière est 10<sup>e</sup> au Québec en termes d'exportations (Deslandes, 2010 : 52).

Joliette se situe au 12<sup>e</sup> rang (sur 41) dans la catégorie des MRC et villes très peu exportatrices (Annexe 5.1). Les deux composantes de ce classement sont le TCAM des investissements en éducation et le TCAM de la valeur exportée. Le premier, soit le taux des investissements en éducation, est de 4,93% entre 1981 et 2007 (Tableau 4.23). Par contre, dans la première période, ce taux est de 9,81% (Tableau 4.25), mais diminue à 2,49% entre 1989 et 2007 (Tableau 4.24)<sup>86</sup>. Le second, soit le taux de la valeur exportée, est de 8,31% dans la première période, alors que dans la seconde il est estimé à 7,14%. Il est de 7,12% pour l'ensemble des années 1981-2007. Donc, l'ALÉ n'a pas été tellement bénéfique pour l'exportation dans la MRC de Joliette.

Concernant l'IDE, Joliette se place au 1<sup>er</sup> rang (sur 47) parmi les MRC qui attirent peu les investissements étrangers (Annexe 5.2). Cette position dépend

<sup>86</sup> En ce qui concerne la MRC de Joliette, il faut se référer aux mêmes tableaux pour retrouver les valeurs du TCAM de la valeur exportée et du TCAM des investissements étrangers qui arrivent juste après. Il faut aussi se référer aux mêmes tableaux pour les trois TCAM (investissements en éducation, valeur exportée et investissements étrangers) des MRC de la Haute-Côte-Nord, de la Vallée-de-l'Or et de Lotbinière qui sont présentés à la suite de la section sur la MRC de Joliette.

plutôt de la distance qui la sépare de la frontière américaine que de la croissance des investissements étrangers. Cette distance, qui est parmi les plus courtes du groupe, constitue un avantage lié à la proximité du grand marché américain. Le taux des investissements étrangers entre 1981 et 2007 est de 6,35%. Si l'on compare les deux périodes, la première a un taux de 12,42% alors que celui de la seconde est de 4,17%. Ici aussi, si l'on ne considère pas la distance, Joliette n'a pas tellement bénéficié de l'ouverture des frontières nationales.

Étant très peu exportatrice et peu attrayante pour les investissements étrangers, la MRC de Joliette tombe dans la catégorie des MRC et villes peu intégrées. Elle occupe d'ailleurs la 6<sup>e</sup> position dans cette catégorie qui contient 45 cas (Annexe 5.3). Considérant le boom économique que connaît la région de Lanaudière dont Joliette est la principale ville, ce classement s'explique par le fait que sa performance sur les plans de l'exportation et des IDE n'a pas été très importante dans la seconde période par rapport à la première. Le boom économique n'a pas pu augmenter suffisamment la différence de scores entre ces deux périodes.

### ***La MRC de la Haute-Côte-Nord***

La Haute-Côte-Nord présente un portrait socio-économique propre aux trois régions ressources évoquées pour l'analyse de la MRC de Minganie. Il s'agit des régions suivantes : la Côte-Nord, le Nord-du-Québec et la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine. La population de la MRC diminue entre 1981 et 2007 passant de 15 056 à 12 323 personnes.

Cette MRC se situe au 1<sup>er</sup> rang (sur 41) dans la catégorie des MRC et villes très peu exportatrices (Annexe 5.1). Cela s'explique par un taux de croissance annuel moyen des investissements en éducation qui est de 6,59% dans la période 1981-2007. La première période affiche un taux de 7,94%, alors que celui de la seconde est estimé à 5,73%. Pour la valeur exportée, dont le taux

est de 5,12%, la première période a un taux de 6,47% et celui de la seconde ne dépasse pas 5,17%. Considérant ces deux périodes, on remarque que les taux de la première période sont plus élevés que ceux de la seconde, c'est-à-dire, celle qui a suivi la signature de l'Accord de libre-échange. Donc, la Haute-Côte-Nord n'a pas vraiment profité de l'ouverture des frontières nationales si l'on considère l'exportation.

Concernant l'IDE, la Haute-Côte-Nord partage la 38<sup>e</sup> position (sur 47) avec la MRC de Pontiac parmi les MRC qui attirent peu d'investissements étrangers (Annexe 5.2). La distance avec la frontière américaine est relativement importante. Le taux de croissance des investissements étrangers entre 1981 et 2007 est de 4,51%. Comme pour les indicateurs de l'exportation, la première période a un taux plus élevé (10,50%) que celui de la seconde (2,44%).

Étant très peu exportatrice et peu attrayante pour les investissements étrangers, la Haute-Côte-Nord est peu intégrée dans les marchés nord-américains. Elle occupe d'ailleurs la 33<sup>e</sup> position (sur 45) dans cette catégorie (Annexe 5.3). Ce positionnement s'explique par la baisse de la population et par la situation économique régionale basée sur l'exploitation des ressources forestières et minières. Le marasme des marchés des produits forestiers ces dernières années crée des difficultés supplémentaires. La région ne s'est pas encore relevée de la crise des années 1990.

### ***La Vallée-de-l'Or***

Voisine de la MRC d'Abitibi, la Vallée-de-l'Or est la plus grande des MRC qui composent la région de l'Abitibi-Témiscamingue. Sa population est en augmentation dans la période 1981-2007. Elle passe de 39 112 à 41 970 personnes. Le portrait socio-économique régional évoqué lors de l'analyse de la MRC d'Abitibi-Ouest s'applique aussi pour la MRC de la Vallée-de-l'Or. Rappelons-le, cette façon de faire compense le manque des données économiques des MRC.



Pour ce qui concerne l'exportation, la Vallée-de-l'Or se situe au dernier rang dans la catégorie des MRC et villes peu exportatrices qui en compte 35 (Annexe 5.1). Les investissements en éducation ont un taux de 6,47% entre 1981 et 2007. Ce taux est plus élevé en 1981-1988 (8,57%) qu'en 1989-2007 (5,15%). Quant à la valeur exportée, le taux est de 6,18% entre 1981-2007. La première période affiche un taux de 7,08% alors qu'il est de 6,27% dans la seconde.

Concernant l'IDE, la Vallée-de-l'Or partage la 35<sup>e</sup> position (sur 47) avec la MRC de Lac-Saint-Jean-Est parmi les MRC et villes qui attirent peu d'investissements étrangers (Annexe 5.2). La distance avec la frontière américaine est importante et ne contribue pas tellement à attirer ces investissements. Entre 1981 et 2007, le TCAM des investissements étrangers est estimé à 6,59%. Dans la première période, il est de 11,14% mais baisse à 4,97% dans la seconde.

Étant peu exportatrice et peu attrayante pour les investissements étrangers, la Vallée-de-l'Or est peu intégrée dans les marchés nord-américains. Elle occupe par conséquent la 30<sup>e</sup> position (sur 45) dans cette catégorie (Annexe 5.3). Ce diagnostic se justifie par le fait que l'économie de cette MRC n'est pas diversifiée, mais basée sur l'exploitation des ressources forestières, minières, et une industrie en crise.

### ***La MRC de Lotbinière***

Cette MRC se situe dans la région de Chaudière-Appalaches comme les MRC de Bellechasse et des Etchemins. Les deux secteurs dominants de l'économie de cette région sont la transformation du bois et le secteur agroalimentaire. Ces deux secteurs sont évalués à 68% des emplois manufacturiers dans la MRC de Lotbinière. Comme dans les MRC de Joliette et

de la Vallée-de-l'Or, la population augmente entre 1981 et 2007, passant de 25 921 à 27 921 personnes.

Dans le classement pour l'exportation, Lotbinière se situe au 28<sup>e</sup> rang (sur 41) dans la catégorie des MRC et villes très peu exportatrices (Annexe 5.1). L'investissement en éducation présente un TCAM de 3,93% entre 1981 et 2007. Ce taux s'élève à 8,56% dans la première période, mais descend à 1,45% dans la seconde. La tendance se maintient pour la valeur exportée où le taux est de 6,17% entre 1981 et 2007. Ce taux est à son plus haut dans la première période, se situant à 7,07%. Il est de 6,16% entre 1989 et 2007. Pour l'exportation, Lotbinière n'a pas tellement profité de l'ouverture des frontières nationales.

Concernant l'IDE, Lotbinière partage la 20<sup>e</sup> place avec la Côte-de-Beaupré parmi les 47 MRC qui attirent peu d'investissements étrangers (Annexe 5.2). La faible distance avec la frontière américaine constitue un attrait pour ces investissements. Au-delà de cet avantage lié à la proximité, le taux de croissance annuel moyen de ces investissements étrangers entre 1981 et 2007 est de 4,86%. Dans la première période, il est de 11,13%. Mais il baisse à 2,43% dans la seconde période.

Étant très peu exportatrice et peu attrayante pour les investissements étrangers, la MRC de Lotbinière est peu intégrée dans les marchés nord-américains. Elle occupe la 32<sup>e</sup> position (sur 45) dans cette catégorie (Annexe 5.3). Ce diagnostic de MRC peu intégrée découle du fait que la MRC de Lotbinière a vu sa performance économique ralentir dans la seconde période d'étude par rapport à la première. Ceci se confirme en considérant la création d'entreprises comme facteur de disparité territoriale. Nous constatons qu'au niveau régional, la MRC occupait la première place entre 1978-1993 (Proulx, 1994). Entre 1992-2000, elle occupe la septième place (Riverin, 2004), une régression considérable de son dynamisme économique.

En conclusion, un tiers des MRC de ce groupe de neuf a une population qui diminue. Par rapport à l'intégration économique, tout le groupe est peu intégré et attire peu d'investissements étrangers. Six de ces MRC sont peu exportatrices et trois très peu exportatrices. Le tableau 4.23 nous permet d'approfondir l'analyse.

**Tableau 4.23** Comparaison des TCAM (1981-2007)

	Éducation	Valeur exportée	Investiss. étranger
Abitibi	5,80	5,66	5,91
Charlevoix	7,78	5,55	4,21
Matapédia	5,80	2,49	3,78
La Mitis	5,99	5,35	3,96
Minganie	7,52	4,76	5,42
Joliette	4,93	7,12	6,35
Haute-Côte-Nord	6,59	5,12	4,51
Vallée-de-l'Or	6,47	6,18	6,59
Lotbinière	3,93	6,17	4,86
Moyenne	6,09	5,38	5,07

Ce tableau nous montre qu'une seule MRC dépasse la moyenne des trois indicateurs utilisés. Il s'agit de la Vallée-de-l'Or. Quatre MRC ont eu deux taux au-dessus de la moyenne: Joliette et Abitibi n'ont pas satisfait pour les investissements en éducation, la Minganie pour la valeur exportée et Charlevoix pour les investissements étrangers. Deux MRC ont satisfait à une seule moyenne : la Haute-Côte-Nord pour l'investissement en éducation et Lotbinière pour la valeur exportée. Pour terminer, deux MRC n'ont pas obtenu la moyenne sur aucun des taux de croissance annuels moyens : la Mitis et la Matapédia. Cette situation globale de 1981 à 2007 nous conduit à analyser celle de la seconde période, c'est-à-dire, entre 1989 et 2007. Nous utilisons le tableau 4.24.

**Tableau 4.24** Comparaison des TCAM (1989-2007)

	Éducation	Valeur exportée	Investiss. étranger
Abitibi	4,94	6,30	4,76
Charlevoix	7,81	6,15	2,36
Matapédia	6,33	3,07	3,08
La Mitis	5,19	5,81	1,98
Minganie	7,44	5,01	4,09
Joliette	2,49	7,14	4,17
Haute-Côte-Nord	5,73	5,17	2,44
Vallée-de-l'Or	5,15	6,27	4,97
Lotbinière	1,45	6,16	2,43
Moyenne	5,17	5,68	3,36

L'analyse de ce tableau nous montre que toutes ces MRC ont satisfait à au moins une moyenne. Aucune d'elles n'a satisfait à la fois aux trois moyennes des TCAM des indicateurs utilisés. Six MRC ont deux taux supérieurs à la moyenne : la Minganie ne satisfait pas à la valeur exportée ; la Vallée-de-l'Or, Abitibi et Joliette n'atteignent pas la moyenne pour les investissements en éducation ; Charlevoix et la Mitis sont sous la moyenne pour les investissements étrangers. Trois MRC ont satisfait à une seule moyenne : la Haute-Côte-Nord et la Matapédia dans les investissements en éducation et Lotbinière dans la valeur exportée.

L'analyse de la situation avant la signature de l'Accord de libre-échange viendra compléter le portrait. Nous utilisons pour ce faire le tableau 4.25.

**Tableau 4.25** Comparaison des TCAM (1981-1988)

	Éducation	Valeur exportée	Investiss. étranger
Abitibi	6,77	5,32	9,31
Charlevoix	6,26	4,81	8,78
Matapédia	3,41	2,00	5,87
La Mitis	6,36	4,91	8,88
Minganie	6,26	4,81	8,78
Joliette	9,81	8,31	12,42
Haute-Côte-Nord	7,94	6,47	10,50
Vallée-de-l'Or	8,57	7,08	11,14
Lotbinière	8,56	7,07	11,13
Moyenne	7,10	5,64	9,65

La lecture de ce tableau nous montre deux situations : celle d'ayant satisfait à toutes les moyennes et celle de ne l'ayant pas. Dans le premier groupe il y a Joliette, la Vallée-de-l'Or, Lotbinière et la Haute-Côte-Nord. Dans le second groupe, nous trouvons Abitibi, la Mitis, Charlevoix et la Minganie qui obtiennent, au cumul des trois taux, des scores assez rapprochés et finalement, la Matapédia.

La situation du premier groupe est économiquement satisfaisante dans la première période de cette étude. La question est maintenant de savoir si ces MRC ont maintenu leur position dans la seconde période, c'est-à-dire entre 1989 et 2007. Pour le savoir, nous utilisons le tableau 4.26 issu des tableaux 4.25 et 4.24.

**Tableau 4.26** Positionnement des MRC dans les deux périodes

1981-1988	1989-2007
Joliette	Minganie
Vallée-de-l'Or	Vallée-de-l'Or
Lotbinière	Charlevoix
Haute-Côte-Nord	Abitibi
Abitibi	Joliette
La Mitis	Haute-Côte-Nord
Charlevoix	La Mitis
Minganie	Matapédia
Matapédia	Lotbinière

Nous assistons à un bouleversement majeur du classement où trois des quatre MRC plus performantes économiquement dans la première période perdent leur position dans la seconde période. Aussi, la lecture du tableau 4.26 montre que cinq MRC ont bénéficié de l'Accord de libre-échange par le fait qu'elles affichent des taux de croissance annuels moyens faibles dans la première période, mais élevés dans la seconde période. Par ordre d'importance, Minganie, Charlevoix, Abitibi et La Mitis se retrouvent dans le haut du peloton dans la seconde période. Elles, qui n'avaient satisfait à aucune moyenne en 1981-1988, ont deux taux sur trois au-dessus de la moyenne en 1989-2007. La situation est similaire pour la MRC de la Matapédia qui dans la seconde période a satisfait à une moyenne sur trois.

À la lumière de ce qui précède et qui nous montre les MRC qui ont bénéficié de l'Accord de libre-échange, nous considérons la situation générale de ce groupe qui se trouve résumée dans le tableau 4.27.

**Tableau 4.27** Comparaison des moyennes des TCAM

	Éducation	Valeur exportée	Investis étranger
1981-1988	7,10	5,64	9,65
1989-2007	5,17	5,68	3,36
Écart 1989-2007/1981-1988	-1,93	0,04	-6,29

Ces moyennes montrent que la première période, celle d'avant la signature de l'ALÉ, a été économiquement plus performante que la seconde à cause de deux moyennes élevées sur trois. La moyenne qui échappe est celle de la valeur exportée où la seconde période performe très légèrement plus que la première.

L'analyse de cette deuxième hypothèse non classique, permet de constater que les MRC qui attirent suffisamment d'investissements étrangers ont une population en augmentation et qu'elles bénéficient plus de la proximité avec le grand marché américain que celles situées dans la catégorie des MRC et villes qui attirent peu d'investissements étrangers. Dans cette dernière catégorie la tendance générale est la diminution de la population. L'éloignement du marché américain constitue un handicap pour attirer des investissements étrangers. Une MRC qui a un taux d'investissement étranger faible par rapport à la moyenne, mais qui est à faible distance de la frontière, attire plus que celle qui est éloignée du marché américain.

#### **4.3 Vérification de la troisième hypothèse**

La troisième hypothèse dit que les exportations et les investissements directs étrangers influencent conjointement l'intégration économique des MRC dans l'ALÉNA. Pour démontrer cette influence, si elle existe, nous allons recourir à l'analyse corrélationnelle entre les variables utilisées, c'est-à-dire entre les indicateurs de l'exportation et ceux de l'investissement direct étranger. Ceci nous permet dans un premier temps d'analyser l'impact de chaque indicateur sur le niveau d'intégration économique des MRC et villes à l'étude.

Dans le point 3.5.3, nous avons déterminé quatre catégories de l'intégration économique en fonction des scores obtenus. Ainsi, pour un score de 12,00 points et plus, la MRC se trouve dans la catégorie Très intégrée. De 8,00 à 11,99 points, elle est Intégrée. Celle-ci devient Peu intégrée si son score varie

entre 4,00 et 7,99 points. Finalement, elle est Très peu intégrée si elle obtient un score se situant à 3,99 ou moins (Annexe 5.3). Le tableau 4.28 nous montre la distribution des fréquences. La carte (Annexe 4.1) traduit cette distribution.

**Tableau 4.28** : Variation de l'intégration économique dans les MRC

		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage cumulé
Cas valides	Très intégrée	15	15,3	15,3
	Intégrée	32	32,7	48,0
	Peu intégrée	45	45,9	93,9
	Très peu intégrée	6	6,1	100,0
	Total	98	100,0	

D'après la distribution des fréquences des cas valides, les MRC intégrées sont nombreuses (32,7%) par rapport à celles qui sont très intégrées (15,3%). De même, celles qui sont peu intégrées constituent la majorité (45,9%) et dépassent de loin celles qui sont très peu intégrées (6,1%). Ce tableau nous permet d'établir que la majorité des MRC et villes québécoises étudiées est peu intégrée.

Comme pour les deux premières hypothèses, le choix des MRC et villes à étudier est au hasard. Par contre le nombre est déterminé en rapport avec le plus petit effectif qui est de la catégorie Très peu intégrée. Avec un effectif de 6 cas qui représente 100 pour cent, un cas revient à 13 pour cent. Pour la première catégorie Très intégrée, nous aurons deux cas, quatre pour la seconde, et six pour la troisième catégorie.

En considérant 13% de chaque catégorie, l'analyse va porter sur les MRC d'Arthabaska et de Vaudreuil-Soulange pour la première catégorie. Les MRC de Beauharnois-Salaberry, de l'Île-d'Orléans, de Deux-Montagnes et de Bellechasse représentent la seconde catégorie. La troisième catégorie est représentée par Abitibi, Charlevoix, Matapédia, La Mitis, Minganie et Joliette. La quatrième catégorie est représentée par la MRC d'Abitibi-Ouest. Les autres



étant déjà étudiées, seule la MRC de Vaudreuil-Soulange fait l'objet de l'analyse détaillée qui suit.

#### 4.3.1 La catégorie Très intégrée

##### ***La MRC de Vaudreuil-Soulange***

Comme la MRC de Beauharnois-Salaberry, la MRC de Vaudreuil-Soulange fait partie des MRC qui composent la région administrative de la Montérégie. Elle affiche une hausse du nombre de travailleurs entre 1997 et 2002 de plus de 19,3% derrière Mirabel dont le nombre passe de 9 688 en 1997 à 13 700 en 2002, soit une augmentation de 41,4% (ISQ, 2005 : 12).

Comme pour d'autres MRC et villes québécoises très intégrées dans les marchés nord-américains, la population de Vaudreuil-Soulange a beaucoup augmenté au cours de la période de cette étude, c'est-à-dire entre 1981 et 2007. Elle passe de 65 472 à 117 709 personnes. Sur le plan de l'exportation, Vaudreuil-Soulange occupe la première position des 15 MRC et villes du Québec qui composent la catégorie Exportatrices (Annexe 5.1). Cela s'explique par des taux de croissance annuels moyens élevés des indicateurs de l'exportation. Entre 1981 et 2007, le TCAM des investissements en éducation est estimé à 6,30% (Tableau 4.29). Ce taux est de 4,65% dans la première période (Tableau 4.31), mais monte à 6,23% dans la seconde période (Tableau 4.30)<sup>87</sup>. Le même constat se remarque avec la valeur exportée qui affiche un taux de 8,27% entre 1981 et 2007. Ce taux est de 3,22% dans la première période, mais monte à 10,70% dans la période qui a suivi la signature de l'Accord de libre-échange nord-américain.

Sur le plan de l'IDE, Vaudreuil-Soulange occupe la 5<sup>e</sup> position (sur 5) des MRC et villes qui attirent plus d'investissements étrangers (Annexe 5.2). Ce

<sup>87</sup> Il faut se référer aux mêmes tableaux pour retrouver les valeurs du TCAM de la valeur exportée et du TCAM des investissements étrangers qui arrivent juste après.

positionnement s'explique par les scores des deux indicateurs d'IDE. La distance qui sépare cette MRC de la frontière américaine est courte. L'avantage associé à cette proximité se remarque dans les investissements étrangers. Entre 1981 et 2007, le taux de croissance annuel moyen de ces investissements est de 8,56%. Dans la première période, ce taux est de 7,14%. Il monte à 9,16% entre 1989 et 2007.

Tous les indicateurs utilisés sont à la hausse dans la seconde période de cette étude. Cela permet à cette MRC de se positionner parmi les MRC et villes exportatrices et qui attirent plus d'investissements étrangers. Cette combinaison propulse Vaudreuil-Soulangue à la 6<sup>e</sup> position (sur 15) des MRC et villes québécoises très intégrées dans les marchés nord-américains (Annexe 5.3). Ce diagnostic avantageux trouve un écho dans l'augmentation de sa population et dans la croissance du nombre des travailleurs qui s'installent dans cette MRC. La diversification économique contribue à ce positionnement. En plus, lorsqu'on considère la création d'entreprises comme un des facteurs de la disparité entre les territoires, sur le plan régional, Vaudreuil-Soulangue qui occupait la sixième place entre 1978 et 1993 (Proulx, 1994), se retrouve à la première position entre 1992 et 2000 (Riverin, 2004). Cela exprime la capacité des acteurs socio-économiques de promouvoir l'entrepreneursip et d'attirer des investisseurs.

En conclusion, pour mieux évaluer le niveau d'intégration économique continentale de Vaudreuil-Soulangue, nous allons comparer ses taux de croissance annuels moyens avec ceux de la MRC d'Arthabaska, qui elle aussi est très intégrée. Pour cela, nous allons utiliser les tableaux 4.29 à 4.33 pour l'analyse.

**Tableau 4.29** Comparaison des TCAM (1981-2007)

	Éducation	Valeur exportée	Investiss. Étranger
Arthabaska	5,26	6,99	5,82
Vaudreuil-Soulangue	6,30	8,27	8,56
Moyenne	5,78	7,63	7,19

Le tableau 4.29 nous donne la situation générale pour les 26 ans couverts par notre recherche. Tous les taux de croissance annuels moyens de Vaudreuil-Soulangue sont supérieurs à ceux d'Arthabaska. Considérant la lecture de ce tableau, la situation générale de 1981 à 2007 montre que Vaudreuil-Soulangue est plus performante sur le plan économique qu'Arthabaska. Pour mieux comprendre ce qui s'est passé dans les deux périodes, nous utilisons pour fins d'analyse les tableaux 4.30 et 4.31.

**Tableau 4.30** Comparaison des TCAM (1989-2007)

	Éducation	Valeur exportée	Investiss. Étranger
Arthabaska	8,74	12,38	9,22
Vaudreuil-Soulangue	6,23	10,70	9,16
Moyenne	7,48	11,54	9,19

La lecture du tableau 4.30 nous montre que depuis la signature de l'ALÉ Arthabaska a des taux de croissance plus élevés que ceux de Vaudreuil-Soulangue. Donc, nous pouvons dire qu'Arthabaska est plus bénéficiaire de l'ouverture des frontières nationales que Vaudreuil-Soulangue.

La situation qui existait avant la signature est analysée dans le tableau 4.31.

**Tableau 4.31** Comparaison des TCAM (1981-1988)

	Éducation	Valeur exportée	Investiss. Étranger
Arthabaska	-4,79	-6,09	-2,53
Vaudreuil-Soulangue	4,65	3,22	7,14
Moyenne	-0,07	-1,43	2,30

La situation d'avant la signature de l'ALÉ montre que Vaudreuil-Soulangue est plus performante économiquement qu'Arthabaska parce que cette dernière affiche une décroissance sur les trois indicateurs et que ses taux sont évidemment inférieurs à ceux de Vaudreuil-Soulangue. C'est l'inverse de la

situation présentée dans le tableau 4.30. Cette situation est résumée dans le tableau 4.32.

**Tableau 4.32** Comparaison entre les deux périodes

1981-1988	1989-2007
Vaudreuil-Soulangue	Arthabaska
Arthabaska	Vaudreuil-Soulangue

On assiste donc à un renversement de position dans lequel Arthabaska apparaît comme gagnante dans l'Accord de libre-échange. Ses progrès en tous cas sont remarquables : de taux négatifs entre 1981 et 1988, Arthabaska accède ensuite à des taux positifs qui dépassent ceux de Vaudreuil-Soulangue dans la seconde période. Plusieurs facteurs expliquent la performance économique d'Arthabaska. Nous les avons présentés précédemment.

**Tableau 4.33** Comparaison des moyennes de TCAM

	Éducation	Valeur exportée	Investi étranger
1981-1988	-0,07	-1,43	2,30
1989-2007	7,48	11,54	9,19
Écart 1989-2007/1981-1988	7,55	12,97	6,89

Le tableau 4.33 met en rapport les moyennes des tableaux 4.30 et 4.31. L'écart étant moins grand pour ce qui est de Vaudreuil-Soulangue entre les deux périodes, l'influence des taux d'Arthabaska est manifeste. Dans la première période, Arthabaska tire vers le bas. Cela se remarque par des moyennes négatives. Dans la seconde période où Arthabaska tire vers le haut avec des taux très élevés, ce qui fait augmenter les moyennes.

Ces deux MRC sont à une distance comparable de la frontière américaine, distance relativement faible dans les deux cas. La distance ne peut expliquer la différence de performance entre elles. Les deux attirent plus d'investissements étrangers et sont très intégrées dans les marchés nord-américains. Leur

population est en augmentation. La différence est que la MRC d'Arthabaska est très exportatrice, alors que Vaudreuil-Soulangue est exportatrice. Notons aussi que Mirabel se trouve dans cette catégorie. Nous considérons Mirabel comme une Silicon Valley à très petite échelle. Dans le cas de Silicon Valley, l'argent public est à l'origine de leur succès : lors des premiers investissements en technologie dans Silicon Valley, les entreprises pionnières travaillaient pour la Défense et à Mirabel ce sont les investissements du ministère des Transports dans la construction d'un aéroport qui ont donné l'occasion aux entreprises spécialisées dans l'aéronautique de s'y installer. Mirabel occupe la cinquième position dans la catégorie très exportatrice. Elle se trouve à la quatrième position parmi les MRC et villes québécoises qui attirent plus d'investissements directs étrangers. Ces deux scores la placent à la quatrième position parmi les MRC et villes très intégrées dans les marchés nord-américains. Après avoir formulé ces constatations, nous pouvons passer à l'analyse de l'influence individuelle des indicateurs sur l'intégration économique des MRC et villes québécoises.

#### 4.3.2 L'influence individuelle des indicateurs sur l'intégration économique

Sans qu'il s'agisse de prouver une hypothèse au sens classique, une façon de vérifier notre troisième hypothèse est d'examiner l'influence individuelle des indicateurs sur l'intégration économique. Quatre indicateurs ont été utilisés pour déterminer le niveau d'intégration de chaque entité dans les marchés nord-américains. Il s'agit de la valeur exportée, de l'investissement en éducation, de l'investissement étranger et de la distance.

Considérant que chaque indicateur contribue à 25 %, cette troisième hypothèse peut aussi se vérifier en soustrayant chacun à son tour les indicateurs des concepts d'exportation et d'investissement direct étranger. Dans ce cas, les scores fixés pour chaque catégorie de l'intégration économique devront être réduits de 25 %. Nous aurons donc pour la catégorie Très intégrée, un score de 9,00 et plus ; celle Intégrée, 6,00 à 8,99 ; ensuite celle Peu

intégrée, un score entre 3,00 et 5,99 ; finalement Très peu intégrée, un score de 2,99 ou moins. Les résultats nous donnent le tableau 4.34.

**Tableau 4.34** Comparaison des pourcentages valides

	Intég. Econ.	I.E sans export	I.E. sans éduc	I.E sans invest étranger	I.E sans distan
Très intégrée	15,3	18,4	31,6	14,3	14,3
Intégrée	32,7	34,7	29,6	28,6	19,4
<b>Peu intégrée</b>	<b>45,9</b>	<b>40,8</b>	<b>37,8</b>	<b>43,9</b>	<b>42,9</b>
Très peu intégrée	6,1	6,1	1,0	13,3	23,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Ce tableau nous montre que la majorité des MRC et villes à l'étude sont peu intégrées comme le démontre le tableau 4.28 dont les données sont reprises ici dans la première colonne. On voit bien, en consultant les chiffres des autres colonnes du tableau, que si l'on soustrait l'influence de tel ou tel indicateur, le portrait ne change pas en ce qui concerne l'appartenance d'une majorité de MRC à la catégorie Peu intégrée. La plupart des auteurs qui ont étudié la place du Québec dans l'économie nord-américaine considèrent que le Québec est intégré dans l'économie continentale. Par contre lorsqu'on étudie la situation au niveau des MRC et villes, c'est-à-dire en les comparant entre elles, les résultats appellent des nuances et ne permettent pas de dire que le niveau d'intégration est semblable d'une MRC à l'autre.

#### 4.3.3 La corrélation entre les variables utilisées

Notre thèse vise à déceler un lien entre les indicateurs de l'exportation et ceux de l'investissement direct étranger susceptible de justifier l'influence conjointe de ces deux variables sur l'intégration économique continentale. Pour mesurer cette relation, nous utilisons le coefficient de corrélation. Nous présentons une série de coefficients de corrélation dans le tableau 4.35.

Les quatre variables utilisées sont :

- V4 : la valeur exportée ;
- V5 : l'investissement en éducation ;
- V7 : l'investissement étranger ; et
- V8 : la distance

**Tableau 4.35** Les coefficients de corrélation

	V4	V5	V7	V8
V4	1	0,36	0,94	0,36
V5		1	0,44	-0,06
V7			1	0,26
V8				1

Ce tableau nous apprend qu'en croisant :

1. la valeur exportée avec l'investissement en éducation, le coefficient de corrélation de Pearson nous donne un  $r = 0,36$ .  $r$  nous indique qu'il existe une relation positive et faible entre ces deux indicateurs de l'exportation.  $r^2 = 0,13$ . Ceci signifie que 13% de la variance dans la variable dépendante est expliquée par la variable indépendante. En plus, ce  $r^2$  nous apprend que l'on réduit de 13% les erreurs de prédiction des scores et l'erreur type du coefficient qui est de 1,261. L'hypothèse qu'on peut avancer est que l'investissement en éducation (variable indépendante) a une influence positive sur la valeur exportée (variable dépendante). En faisant l'analyse ANOVA pour déterminer si le modèle est statistiquement significatif, nous constatons que la valeur critique se situe entre 11,97 et 11,38 pour un niveau de signification de 0,001. Puisque  $F$  observé est supérieur au  $F$  critique ( $14,108 > 11,38$ ), l'hypothèse nulle qui veut que le coefficient de régression soit égal à zéro, est rejetée. Donc, le lien est statistiquement significatif.
2. la valeur exportée avec l'investissement étranger, nous obtenons  $r = 0,94$ . Ceci signifie qu'il existe une relation positive parfaite entre ces deux indicateurs. Nous pouvons donc conclure que la valeur exportée a

un impact positif sur l'attractivité des investissements étrangers.  $r^2 = 88\%$ , c'est-à-dire que l'influence ou le lien entre ces deux variables se justifie à 88%. Avec un  $F$  observé de 692,481 qui est supérieur au  $F$  critique de 11,38 pour un niveau de signification de 0,001, le lien est statistiquement significatif.

3. la valeur exportée avec la distance, nous obtenons  $r = 0,36$  où la relation est positive et faible. Le  $r^2 (= 0,1296)$  montre que 13% de la variance dans la variable dépendante est expliquée par la variable indépendante. Ici aussi,  $F$  observé est supérieur au  $F$  critique ( $14,392 > 11,38$ ). Donc, le lien est statistiquement significatif au niveau 0,001.
4. l'investissement en éducation avec l'investissement étranger, nous avons  $r = 0,44$  où 19% de la variance dans la variable dépendante est expliquée par la variable indépendante. Il existe une relation positive modérée entre ces deux variables. Avec l'analyse ANOVA, pour un niveau de signification de 0,001,  $F$  observé est supérieur au  $F$  critique ( $23,230 > 11,38$ ). Ainsi, lorsque les scores de l'investissement en éducation augmentent, ceux de l'investissement étranger suivent aussi.
5. l'investissement en éducation avec la distance, nous avons un  $r = -0,06$ . Ceci veut dire qu'il y a absence de relation entre ces deux variables.
6. l'investissement étranger avec la distance, nous obtenons  $r = 0,26$ . La relation est positive et faible. Ici l'hypothèse nulle est retenue parce que  $F$  observé est inférieur au  $F$  critique ( $6,77 < 6,85$ ) pour un niveau de signification de 0,01. Donc, le lien n'est pas statistiquement significatif.

En bref, il existe une relation d'intensité variée entre les quatre indicateurs utilisés dans le cadre de cette étude. Pour mieux évaluer leur impact conjoint sur l'intégration économique continentale des MRC et villes québécoises à l'étude, nous proposons de faire le même exercice avec les deux variables, c'est-à-dire l'exportation et l'investissement direct étranger dans le but de savoir s'il existe un lien entre elles pour pouvoir influencer conjointement l'intégration économique.



Le coefficient de corrélation de Pearson  $r$  issu du croisement entre l'exportation et l'IDE nous donne 0,66. Il nous indique qu'il existe une relation positive modérée entre l'exportation et l'IDE. Le carré de ce coefficient est égal à 0,436. Ceci signifie que 43,6% de la variance dans la variable dépendante est expliquée par la variable indépendante. En plus, nous réduisons de 43,6% les erreurs de prédiction des scores de la variable dépendante et l'erreur type du coefficient qui est de 1,763. La valeur critique se situe entre 11,97 et 11,38 pour un niveau de signification de 0,001.  $F$  observé étant supérieur au  $F$  critique ( $74,18 > 11,38$ ), nous pouvons conclure que le lien est statistiquement significatif. Toute augmentation du score de la variable indépendante entraîne aussi l'augmentation du score de la variable dépendante. Cette corrélation entre les deux variables donne une bonne indication qu'il y a une influence conjointe des deux sur le niveau d'intégration économique.

Notre troisième hypothèse avance que l'exportation et l'IDE influencent conjointement l'intégration économique. Sans chercher à faire une démonstration d'hypothèses au sens classique, nous avons poursuivi trois pistes pour explorer l'influence de ces deux variables sur l'intégration économique. D'abord, nous avons analysé la situation de deux MRC très intégrées dans les marchés nord-américains. Il s'agit des MRC de Vaudreuil-Soulangue et d'Arthabaska. Ceci est fait pour tenter de comprendre l'influence de nos deux variables sur l'intégration économique continentale. En deuxième lieu, dans l'analyse de l'impact individuel des indicateurs de nos deux variables sur l'intégration économique, nous avons constaté qu'en soustrayant un à un les scores de ces indicateurs, la comparaison des pourcentages valides montre que la catégorie «peu intégrée» regroupe toujours un nombre plus élevé de MRC et villes québécoises à l'étude que toute autre catégorie. Enfin, nous avons cherché à comprendre les liens existant entre ces indicateurs dans le but d'évaluer l'impact conjoint de nos deux variables sur l'intégration économique. L'analyse corrélationnelle montre qu'il existe des liens entre ces indicateurs sauf pour la distance et l'investissement en éducation où, devant un coefficient de corrélation faible, il a fallu constater une absence de relation entre ces deux

indicateurs. Par contre, les deux variables (l'exportation et l'IDE) s'influencent mutuellement. La relation positive modérée entre elles va dans le sens d'une influence conjointe sur l'intégration économique continentale.

## Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons procédé à la vérification de nos trois hypothèses. Nous l'avons fait avec les contraintes inhérentes à une étude exploratoire reposant sur l'estimation de certaines des données concernant les MRC et sur l'utilisation de comparaisons élémentaires dans ce que nous avons appelé l'analyse tabulaire. Nous avons procédé de la sorte devant l'impossibilité où nous nous trouvions pratiquement d'appliquer des méthodes quantitatives plus classiques permettant de mesurer le lien statistique entre les variables, ce que nous avons tenté de faire, mais à petite échelle, dans la discussion de la troisième hypothèse uniquement. Nous laissons aux études ultérieures de développer une méthode qui, sortant du cadre exploratoire, se fondera sur un processus plus systématique de vérification de ces mêmes hypothèses. Néanmoins, notre démarche nous a permis de faire une analyse susceptible de nous aider à comprendre les liens existant entre les différentes variables utilisées afin de mieux appréhender notre question de départ qui consiste à prendre la mesure des inégalités économiques territoriales et de trouver une méthode pour évaluer l'intégration économique continentale. Notre étude a particulièrement visé l'Accord de libre-échange (ALÉ-ALÉNA) et son impact sur les MRC et villes du Québec. Cela nous a permis de nous demander quelles étaient les MRC et villes qui ont profité le plus de l'ouverture des frontières nationales et quelles étaient celles qui en ont profité le moins. Au passage, nous avons cherché dans les publications et études existantes les explications du positionnement différencié des MRC à cet égard.

Notre première hypothèse avance que l'exportation a une influence sur l'intégration économique. Nous avons constaté d'abord que lorsqu'une MRC ou ville est exportatrice, au sens où ses indicateurs dénotent une croissance de

son comportement exportateur (et non simplement parce qu'elle a un grand volume absolu d'exportations), elle devient intégrée même si elle attire suffisamment ou peu d'investissements directs étrangers. Deux cas nous ont servi d'exemples : la Côte-de-Beaupré et l'Île-d'Orléans. Le second constat est tel que toute MRC ou ville peu exportatrice est aussi peu intégrée et qu'elle attire aussi peu d'IDE. Donc, elle respecte le même rang dans les trois situations. Nous avons analysé les MRC suivantes : Abitibi, Charlevoix, Matapédia, Mitis et Minganie. Le dernier constat est que pour les six cas étudiés dans la catégorie très peu exportatrice, trois sont très peu intégrés et attirent très peu d'IDE, un est intégré et attire suffisamment d'IDE, et deux sont peu intégrés et attirent peu d'IDE. Pour cette catégorie de territoires très peu exportateurs, nous pouvons conclure que le niveau d'IDE influence d'une façon ou d'une autre le niveau d'intégration économique. Cela se justifie par le fait que tous les cas étudiés appartiennent à la même catégorie dans l'exportation, mais non dans l'intégration économique. Six cas ont été étudiés : Abitibi-Ouest, Rocher Percé, Bonaventure, Haute-Yamaska, Etchemins et Montmagny.

Notre deuxième hypothèse avance que l'IDE d'une MRC ou d'une ville, au sens d'une croissance dans le temps de ses investissements étrangers (et non simplement au sens du volume absolu de ces derniers), a une influence sur son intégration économique dans les marchés nord-américains. Le premier constat est que les sept cas étudiés dans la catégorie attire suffisamment font partie de la catégorie des MRC et villes intégrées, sauf un seul. Le niveau d'exportation n'importe guère, la majorité des cas (4 sur 7) tombant dans la catégorie exporte peu, un dans la catégorie exportatrice et deux dans la catégorie très peu exportatrice. Les sept cas sont : Beauharnois-Salaberry, Île-d'Orléans, Deux-Montagnes, Bellechasse, Moulins, Matawinie et Rouville. Notre deuxième constat est à l'effet que les neuf cas étudiés dans la catégorie attirent peu d'IDE sont tous peu intégrés dans les marchés nord-américains. Il s'agit des MRC suivantes : Abitibi, Charlevoix, Matapédia, Mitis, Minganie, Joliette, Haute-Côte-Nord, Vallée-de-l'Or et Lotbinière. Six cas exportent peu, alors que les trois autres sont très peu exportateurs.

Notre troisième hypothèse précise que l'exportation et l'IDE ont une influence conjointe sur l'intégration économique. Nous avons d'abord essayé d'évaluer l'impact individuel de chaque indicateur sur l'intégration économique. Nous sommes arrivé à la conclusion suivante : la majorité des MRC et villes québécoises sont peu intégrées dans les marchés nord-américains. Ensuite, nous avons cherché à estimer les liens entre les différentes variables utilisées dans notre étude. En utilisant le coefficient de corrélation de Pearson et l'analyse ANOVA, le constat est qu'il existe des relations entre ces indicateurs sauf pour le cas de l'investissement en éducation et la distance. La relation entre l'exportation et l'IDE est positive et modérée. Cela constitue une indication que ces deux variables ont bien une influence conjointe sur l'intégration économique.

En conclusion, dans les deux premières hypothèses, le niveau qu'occupe une MRC ou ville dans l'exportation ou l'IDE est le même pour l'intégration économique. La corrélation entre l'exportation et l'IDE justifie l'influence conjointe de ces deux variables sur l'intégration économique. Il nous reste à aborder le dernier chapitre qui constitue la conclusion de cette thèse.

## **CHAPITRE CINQ**

### **CONCLUSIONS GÉNÉRALES ET RECOMMANDATIONS**

L'évaluation de l'impact de l'Accord de libre-échange en Amérique du Nord, tout particulièrement sur les relations québéco-américaines, n'est pas toujours facile à faire selon qu'on se place d'un point de vue économique, culturel ou idéologique. Sur le plan économique, il ne fait aucun doute qu'il y a plusieurs points positifs. De manière générale, le traité a été un succès puisque le volume de commerce et les investissements entre les trois pays ont augmenté. La production de plusieurs grandes entreprises et de secteurs de l'économie a été intégrée sur une base continentale. Les relations commerciales entre les trois pays ont été jusqu'à un certain point harmonisées.

Considérant cela, cette thèse nous a permis d'étudier en premier lieu la relation existant entre l'exportation et l'intégration économique. Ensuite, elle nous a permis d'observer celle existant entre l'investissement direct étranger et l'intégration économique. Finalement, cette thèse nous a permis d'étudier la double influence de l'exportation et de l'investissement direct étranger sur l'intégration économique des MRC et villes québécoises.

Nous sommes rendus maintenant à l'étape de la conclusion, ainsi que des recommandations. La première section de ce chapitre consiste en la conclusion, où nous tentons d'englober l'essentiel des résultats obtenus au cours de cette thèse. Dans la deuxième section de ce chapitre, nous formulerons certaines recommandations sur ce qui pourrait se produire au sein des MRC et villes québécoises afin d'augmenter le niveau d'intégration économique continentale, et ce dans quatre domaines particuliers. Dans la dernière section de ce chapitre, nous proposons des études ultérieures sur ce thème, c.-à-d. ce qui devrait être accentué, ce qui devrait être omis, etc. en rapport avec les difficultés rencontrées.

## 5.1 Conclusion

L'objectif de cette thèse était de mettre en lumière l'impact de l'exportation et de l'investissement direct étranger sur l'intégration économique continentale de 98 MRC et villes québécoises pour la période allant de 1981 à 2007, c'est-à-dire avant et après l'Accord de libre-échange nord-américain. L'idée pour cette thèse provient des études sur l'intégration continentale nord-américaine (Deblock et Brunelle, 1993 ; Martin, 1992 ; etc.) où l'évaluation de cette intégration se pose tout comme sa méthodologie. Ces études montrent qu'il existe un lien positif entre l'exportation et l'investissement étranger direct dans la détermination du niveau d'intégration économique continentale.

La mise au point d'une méthode d'évaluation de l'intégration économique continentale des économies des MRC et villes québécoises représentait un défi des plus intéressants, du fait qu'aucune étude portant sur l'intégration économique de territoires similaires n'a pu être retracée dans les revues scientifiques. Comme nous l'avons mentionné en introduction, nous avons opté pour une perspective québécoise dans le but d'évaluer les entités qui ont bénéficié plus ou peu de l'ouverture des frontières nationales. En procédant de la sorte, nous nous donnerons, sans prétention, la capacité d'émettre certaines recommandations pouvant contribuer à relever le niveau d'intégration continentale des MRC et villes québécoises.

Cette thèse nous a permis de découvrir certaines caractéristiques économiques des MRC et villes québécoises pour la période 1981-2007. Les prochaines sous-sections décrivent les grands points que nous retenons de cette étude.

### 5.1.1 L'exportation et l'intégration économique continentale

Partant de la méthodologie utilisée pour traiter les données, nous avons observé que dans l'ensemble, la majorité des 98 MRC et villes québécoises étudiées sont très peu exportatrices. Toutefois, selon nos résultats, il est vraisemblable que le niveau d'intégration économique continentale augmente s'il y a augmentation des investissements en éducation et de la valeur exportée.

En nous basant sur les résultats du tableau 4.1 fondés sur une classification de la variable exportation dont les dimensions ou composantes sont la valeur exportée et l'investissement en éducation, nous observons que sur les 98 MRC et villes québécoises étudiées, sept sont très exportatrices en raison de taux de croissance élevés dans les composantes de leur comportement exportateur, 15 tombent dans la catégorie exportatrice, 35 sont peu exportatrices et, finalement, 41 en raison de taux de croissance faibles ou négatifs de ces mêmes composantes sont très peu exportatrices. En général, plus les MRC et villes étudiées ont connu une croissance importante dans le comportement exportateur, plus le rang qu'elles occupent dans la variable exportation respecte leur rang dans l'intégration économique. Inversement, plus la croissance du comportement exportateur est faible, plus le rang de la MRC diffère lorsque l'on compare la variable exportation et la variable intégration économique. Ainsi, celles qui sont dans la catégorie très exportatrice se retrouvent aussi dans la catégorie très intégrée. Sur les 15 de la deuxième catégorie, huit gardent leur rang alors que sept deviennent très intégrées. Cela ne peut s'expliquer que par les scores élevés de ces dernières dans l'IDE. De même, parmi les 35 cas de la troisième catégorie, 16 respectent leur rang dans l'intégration économique, c'est-à-dire, peu intégrée ; 18 deviennent intégrées alors qu'une seule MRC (des Moulins) devient très intégrée. Finalement, parmi les 41 cas de la catégorie très peu exportatrice, six sont également très peu intégrés ; 29 cas tombent dans la catégorie peu intégrée et six deviennent intégrés.

Rappelons au lecteur que cette étude est exploratoire. De ce fait, pour vérifier nos hypothèses, nous avons utilisé les scores obtenus pour nos variables à partir des mesures de chacune des dimensions de ces variables, notamment les taux de croissance annuels moyens pour les deux périodes visées. Nous avons parfois complété ce portrait par des informations issues de la littérature. Cela nous a permis de justifier le positionnement des MRC traitées. En procédant ainsi, nous sommes parvenus à documenter l'existence de disparités économiques territoriales au Québec. Dans notre démarche exploratoire, les variables de l'exportation et de l'investissement direct étranger font partie de la définition de l'intégration économique. Il aurait été certes préférable d'établir la définition de l'intégration économique à partir de notions ou de dimensions distinctes de celles qui ont servi à définir l'exportation et l'investissement étranger. Nous aurions pu alors procéder à une vérification stricte de nos hypothèses, toutes les variables étant fondées sur des éléments disjoints les uns des autres. Cependant, les limites que nous avons rencontrées dans la réalisation de ce travail ne nous ont pas permis de faire mieux. La principale limite était la disponibilité des données qui nous a contraint à utiliser un très petit nombre d'indicateurs et de variables. De plus, nous avons dû faire face à la difficulté de ventiler les données au niveau des MRC, ce qui nous a obligé à procéder au prorata de la population ou du revenu personnel pour la mesure des indicateurs et à recourir aux données régionales pour broser le tableau socio-économique des MRC.

Ainsi, en comparant les régions pour déterminer celles dont les MRC ont bénéficié de l'ouverture des frontières nationales, nous avons le tableau 5.1. La région du Nord-du-Québec et la MRC Basse-Côte-Nord dans la Côte-Nord sont exclues de ce tableau. Pour cette dernière, nous avons considéré cinq MRC au lieu de six.



**Tableau 5.1** Pourcentage du niveau d'exportation des MRC par région

Région	Très exportatrice	Exportatrice	Peu exportatrice	Très peu exportatrice
1. Bas-St-Laurent	0	0	<u>50</u>	50
2. Saguenay-Lac-Saint-Jean	0	0	<u>100</u>	0
3. Capitale-Nationale	<u>57</u>	29	14	0
4. Mauricie	0	20	<u>40</u>	40
5. Estrie	14	<u>43</u>	43	0
6. Montréal	0	0	<u>100</u>	0
7. Outaouais	0	20	20	<u>60</u>
8. Abitibi-Témiscamingue	0	0	<u>60</u>	40
9. Côte-Nord	0	20	<u>60</u>	20
[10. Nord-du-Québec	0	0	0	0]
11. Gaspésie-Îles-Madeleine	0	0	0	<u>100</u>
12. Chaudière-Appalaches	10	20	20	<u>50</u>
13. Laval	0	0	0	<u>100</u>
14. Lanaudière	0	0	<u>83</u>	17
15. Laurentides	12,5	25	<u>37,5</u>	25
16. Montérégie	0	7	20	<u>73</u>
17. Centre-du-Québec	40	0	0	<u>60</u>

Ce tableau nous montre que la région de la Capitale-Nationale, représentée par sept cas, est à 57% très exportatrice, à 29% exportatrice et à 14% peu exportatrice. Ce pourcentage correspond à la proportion des MRC selon les catégories. Ainsi, selon la situation la plus fréquente, la Capitale-Nationale est très exportatrice. Par contre, le Centre-du-Québec est un cas extrême où 40% des MRC sont très exportatrices alors que 60% sont très peu exportatrices. La situation la plus fréquente tombe dans la dernière catégorie. Pour le cas de la Mauricie, par exemple, où 40% des MRC sont peu exportatrices et 40% sont très peu exportatrices, nous privilégions le cas le plus favorable pour déterminer la situation la plus fréquente. Ainsi, La Mauricie est peu exportatrice.

Considérant ce qui précède, le tableau 5.1 nous montre que seule la région de la Capitale-Nationale est très exportatrice et seule l'Estrie est exportatrice. Il y a aussi huit régions peu exportatrices (le Bas-Saint-Laurent, le Saguenay-Lac-Saint-Jean, la Mauricie, Montréal, Abitibi-Témiscamingue, la Côte-Nord, Lanaudière, et les Laurentides) et six régions très peu exportatrices (l'Outaouais, la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine, Chaudière-Appalaches, Laval, la Montérégie, et le Centre-du-Québec).

En conclusion, le tableau 4.1 nous apprend que la majorité des villes et MRC québécoises étudiées sont très peu exportatrices à 41,8% alors que 35,7% sont peu exportatrices. 15,3% sont exportatrices et seulement 7,1% représente la catégorie des MRC et villes très exportatrices. Ces dernières sont : Portneuf, La Jacques-Cartier, Memphrémagog, Beauce-Sartigan, Mirabel, Drummond et Arthabaska. L'établissement de ce classement découle des scores obtenus par chaque MRC ou ville.

#### 5.1.2 Les IDE et l'intégration économique continentale

Dans l'ensemble, la majorité des 98 MRC et villes québécoises étudiées attirent peu d'IDE. Toutefois, selon nos résultats, il est vraisemblable que le niveau d'intégration économique continentale augmente s'il y a augmentation des investissements étrangers et si la distance de la frontière américaine est faible. En nous basant sur les résultats du tableau 4.17, nous observons que sur les 98 MRC et villes québécoises étudiées, cinq attirent plus, 37 attirent suffisamment, 47 attirent peu, et neuf attirent très peu d'IDE.

En général, le rang obtenu dans l'IDE par les MRC et villes étudiées respecte le rang qui est le leur dans l'intégration économique. Ainsi, celles qui sont dans la catégorie «attire plus» d'IDE se retrouvent aussi dans la catégorie «très intégrée». Sur les 37 de la deuxième catégorie, 24 gardent leur rang alors que neuf deviennent très intégrées et quatre baissent de rang en s'inscrivant dans la catégorie «peu intégrée».

De même, parmi les 47 cas de la troisième catégorie «attire peu», 38 respectent leur rang dans l'intégration économique, c'est-à-dire, «peu intégrée» ; huit deviennent intégrées alors qu'une seule MRC (Jacques-Cartier) devient très intégrée. Finalement, parmi les 9 cas de la catégorie «attire très peu», six gardent leur rang, c'est-à-dire qu'ils sont également très peu intégrés et trois sont devenus peu intégrés, obtenant ainsi un rang supérieur pour ce qui est de la variable intégration. Ces cas qui échappent à la règle générale du respect de rang seraient intéressants pour une étude approfondie.

Ainsi, en comparant les régions pour déterminer celles dont les MRC ont bénéficié de l'ouverture des frontières nationales dans les investissements directs étrangers, nous avons le tableau 5.2. Ce tableau nous montre la situation prédominante de chaque région. La région du Nord-du-Québec (Annexe 3.11) est exclue de cette compilation de même que la MRC Basse-Côte-Nord dans la région de la Côte-Nord.

**Tableau 5.2** Pourcentage du niveau d'IDE des MRC par région

Région	Attire plus	Attire suffisamment	Attire peu	Attire très peu
1. Bas-St-Laurent	0	0	<u>100</u>	0
2. Saguenay-Lac-Saint-Jean	0	0	<u>100</u>	0
3. Capitale-Nationale	0	29	<u>71</u>	0
4. Mauricie	0	20	<u>80</u>	0
5. Estrie	0	<u>86</u>	14	0
6. Montréal	0	0	<u>100</u>	0
7. Outaouais	0	20	<u>80</u>	0
8. Abitibi-Témiscamingue	0	0	<u>60</u>	40
9. Côte-Nord	0	0	<u>60</u>	40
[10. Nord-du-Québec	0	0	0	0]
11. Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine	0	0	17	<u>83</u>
12. Chaudière-Appalaches	10	40	<u>50</u>	0
13. Laval	0	<u>100</u>	0	0
14. Lanaudière	0	<u>83</u>	17	0
15. Laurentides	12,5	<u>62,5</u>	25	0
16. Montérégie	7	<u>80</u>	13	0
17. Centre-du-Québec	40	0	<u>60</u>	0

Ce tableau nous montre, par exemple, que toutes les MRC du Bas-Saint-Laurent appartiennent à la catégorie attire peu d'IDE. Sur les 16 régions étudiées, dix attirent peu d'IDE, cinq attirent suffisamment et une seule attire très peu. C'est celle de la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine. Les cinq qui attirent suffisamment d'IDE sont : l'Estrie, Laval, Lanaudière, les Laurentides et la Montérégie. Toutes sont des régions centrales et gardent leur rang dans l'intégration économique à l'exception de la région des Laurentides qui est très intégrée, la seule d'ailleurs. On constate que les MRC de la majorité des régions centrales attirent suffisamment les IDE, alors que celles de la plupart des régions ressources ne les attirent que peu. Pour leur part, si les régions de Montréal, de la Capitale-Nationale et de la Mauricie, qui sont des régions centrales, sont composées de villes et de MRC qui en moyenne n'affichent pas de croissance importante des investissements étrangers depuis l'ALÉ (ce qui justifie leur appartenance à la catégorie attire peu), elles font néanmoins partie des régions intégrées, les autres indicateurs compensant la faiblesse des investissements étrangers. La partie du Québec où se trouvent les régions ressources attire peu ou très peu d'IDE et, logiquement, se trouve peu intégrée dans les marchés nord-américains.

En conclusion, le tableau 4.17 nous apprend que la majorité des villes et MRC québécoises étudiées attirent peu d'IDE et, par conséquent, sont peu intégrées dans les marchés nord-américains. Cette situation respecte la réalité de l'économie québécoise où les régions centrales affichent des scores plus élevés que les régions ressources.

### 5.1.3 L'exportation, l'IDE et l'intégration économique

L'objectif de cette thèse était d'étudier l'influence conjointe de l'exportation et l'IDE sur l'intégration économique des MRC et villes québécoises pour la période de 1981 à 2007. Notre troisième hypothèse se concentrait sur ce point et démontrait, en effet, que les conclusions des deux premières hypothèses

reflétaient un lien évident entre les deux variables, lien qui contribuait aux changements de rang parmi les MRC et villes étudiées.

Ainsi, partant de notre méthodologie de travail, le lien entre ces deux variables a été établi. La corrélation entre différents indicateurs utilisés dans cette étude s'est révélée statistiquement significative. Ainsi, le tableau 4.28 nous montre que 45,9% des MRC et villes québécoises sont peu intégrées dans les marchés nord-américains. Nous considérons qu'une économie locale qui s'adapte à la mondialisation doit être très intégrée ou intégrée. Dans notre cas, nous avons 47 MRC et villes qui s'adaptent à la mondialisation de l'économie alors que 51 présentent des difficultés d'adaptation.

Par ailleurs, considérant les résultats de nos recherches, 15 MRC et villes sont très intégrées, 32 sont intégrées, 45 le sont peu, et six le sont très peu. En appliquant ces résultats sur les régions, on obtient le tableau 5.3.

**Tableau 5.3** Pourcentage du niveau d'intégration des MRC par région

Région	Très intégrée	Intégrée	Peu intégrée	Très peu intégrée
1. Bas-St-Laurent	0	0	<u>100</u>	0
2. Saguenay-Lac-Saint-Jean	0	0	<u>100</u>	0
3. Capitale-Nationale	29	<u>57</u>	14	0
4. Mauricie	0	<u>60</u>	40	0
5. Estrie	29	<u>71</u>	0	0
6. Montréal	0	<u>100</u>	0	0
7. Outaouais	20	0	<u>80</u>	0
8. Abitibi-Témiscamingue	0	0	<u>80</u>	20
9. Côte-Nord	0	20	<u>80</u>	0
[10. Nord-du-Québec	0	0	0	0]
11. Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine	0	0	17	<u>83</u>
12. Chaudière-Appalaches	30	20	<u>50</u>	0
13. Laval	0	<u>100</u>	0	0
14. Lanaudière	16,7	<u>66,7</u>	16,7	0
15. Laurentides	<u>37,5</u>	37,5	25	0
16. Montérégie	6,7	<u>53,3</u>	40	0
17. Centre-du-Québec	40	0	<u>60</u>	0

Ce tableau nous apprend qu'une seule région est très intégrée, celle des Laurentides. Sept régions sont intégrées : la Capitale-Nationale, la Mauricie,

l'Estrie, Montréal, Laval, Lanaudière et la Montérégie. Sept autres sont peu intégrées : le Bas-Saint-Laurent, le Saguenay-Lac-Saint-Jean, l'Outaouais, l'Abitibi-Témiscamingue, la Côte-Nord, Chaudière-Appalaches et le Centre-du-Québec. La région de Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine est la seule qui est très peu intégrée dans les marchés nord-américains.

Cette thèse nous donne une image de la situation dans laquelle se trouvent plusieurs MRC et villes québécoises. Dans le précédent chapitre, nous avons présenté plusieurs cas dans les différentes catégories. Le constat est que plusieurs MRC et villes économiquement prospères avant la signature du traité de libre-échange en 1989 ont été dépassées par d'autres qui ne l'étaient pas. Ces dernières ont beaucoup bénéficié de l'ouverture des frontières nationales. Les cas des MRC de Drummond et d'Arthabaska comparés à ceux de Montréal et de Laval illustrent cette situation, les premières ayant beaucoup bénéficié du libre-échange et les secondes n'ayant pas connu des croissances considérables des indicateurs d'exportation et d'IDE. Ceci confirme la mutation des métropoles (Coffey et Polèse, 1993) et la nouvelle logique spatiale de l'économie québécoise (Proulx, 2006).

Notre thèse peut se résumer à l'aide des points suivants :

1. Les MRC et villes québécoises étudiées, obtiennent pour la plupart, le même rang dans l'exportation et dans l'intégration économique et le même rang dans l'IDE et dans l'intégration économique. Lorsque les rangs diffèrent, c'est souvent que la ville ou la MRC a obtenu un rang supérieur dans l'intégration et cela s'explique par l'influence conjointe de l'exportation et de l'IDE sur l'intégration économique. Dans quatre cas seulement, le rang dans l'intégration économique s'est révélé inférieur à celui obtenu dans l'IDE.
2. La valeur exportée a beaucoup augmenté pendant la seconde période de cette étude, entre 1989 et 2007. Ceci s'explique par la capacité concurrentielle des entreprises québécoises sur les marchés nord-américains.

3. Les MRC et villes qui ont progressé le plus ont, en général, connu une croissance de leur investissement en éducation. Nous avons posé que l'éducation est un élément important pour l'intégration économique continentale, ce que nos résultats confirment. Si les MRC et villes québécoises cherchent à accroître leur niveau d'intégration économique, augmenter l'investissement en éducation serait une option à envisager.

4. L'investissement étranger a aussi augmenté entre 1989 et 2007, dépassant dans plusieurs cas l'augmentation constatée entre 1981 et 1988. Ceci démontre l'ouverture de bon nombre d'économies locales aux investisseurs étrangers et témoigne de leur capacité à s'intégrer dans les marchés nord-américains. Donc, les acteurs économiques dans les MRC et villes québécoises adoptent des politiques favorables pour attirer ces investissements. Si la faible distance avec le marché américain est un des éléments qui contribuent à attirer ces investissements, ce facteur ne peut à lui seul fournir toute l'explication des situations étudiées. En effet, certaines MRC qui sont situées à proximité de la frontière américaine ne réussissent pas à obtenir une augmentation des investissements étrangers, tandis que d'autres, situées à une distance plus importante, arrivent à faire croître le volume de ces mêmes investissements.

5. Nos analyses nous fournissent les indications nécessaires pour établir l'influence conjointe de l'exportation et de l'IDE sur l'intégration économique continentale.

Si telle est la situation dans laquelle se retrouvent les 98 MRC et villes québécoises de notre étude, que pouvons-nous présenter, sans aucune prétention, comme recommandations afin d'améliorer leur niveau d'intégration économique continentale ?

## 5.2 Recommandations

De quelles façons les acteurs économiques locaux peuvent-ils assurer et encourager le développement des MRC et villes québécoises pour leur intégration économique dans les marchés nord-américains ? Comme nous avons pu le constater dans cette thèse, la situation n'est pas mauvaise pour toutes les MRC et villes québécoises étudiées parce que 48% sont intégrées dans les marchés nord-américains alors que 52% le sont moins. Malgré la situation de ces dernières, plusieurs démontrent des augmentations dans le taux de croissance des investissements en éducation, de la valeur exportée et des investissements étrangers. Il est donc important de mentionner que la situation d'intégration continentale n'est pas catastrophique pour les MRC et villes du Québec parce que les pourcentages ci-dessus mentionnés frôlent la parité.

Toutefois, dans l'ensemble, nous pouvons affirmer que l'état des MRC et villes québécoises étudiées, tel que mesuré pour la période allant de 1981 à 2007, pourrait s'améliorer. La question est alors de savoir les points à développer afin d'assurer l'intégration économique continentale soutenue des MRC et villes québécoises pour les années à venir.

### 5.2.1 Le développement local

En observant le succès de différentes MRC très intégrées, le constat est tel que les acteurs de développement socio-économique de ces milieux ont créé des réseaux susceptibles de permettre différentes formes de partenariat dans le but de répondre à un besoin particulier de développement économique. Cela survient souvent dans des situations de fermeture d'entreprises. Donc, le besoin de freiner la décroissance économique s'impose. Ces acteurs prennent conscience des faits, consolident leur organisation locale et entrent en action à travers différents programmes de promotion socio-économique. C'est dans ce cadre que les PME ont bénéficié d'aides de toute sorte pour répondre à ce



besoin. Donc, pour les MRC et villes québécoises étudiées, l'important est de pouvoir miser sur le développement qualifié de local.

Ce développement est basé sur l'idée que le développement est d'abord la responsabilité des acteurs locaux. Ces derniers considèrent qu'au-delà des revenus issus des transferts sociaux, les autres revenus découlent de la vente des biens et des services répondant ainsi à la célèbre loi économique de l'offre et de la demande. Dans ce contexte, il s'avère que la diversification de l'économie est une solution qui permet de favoriser l'essor de PME innovantes. Celles-ci, grâce aux conditions favorables à leur création, créent des emplois et pourraient par la suite exporter leurs productions. C'est dans cet idéal que les MRC et villes québécoises peuvent attirer des investissements étrangers.

Cette approche assure que les propositions et les ressources mises de l'avant proviennent d'individus locaux parce qu'ils sont les premiers à être conscients des forces et des faiblesses du milieu en question. Nous l'avons constaté dans les territoires à succès comme la région de Sherbrooke, ou dans les MRC très intégrées comme celles de Drummond et d'Arthabaska. Évidemment, le financement pour ce type de projet ne provient pas seulement du niveau municipal, mais comprend des sommes venant des gouvernements provincial et fédéral. Le fait que les décideurs soient locaux permet une grande décentralisation des communautés et une grande responsabilité des acteurs locaux qui devront mettre l'accent sur les conditions minimales requises pour assurer à la démarche certaines chances de succès (Joyal, 2002 : 75-93). C'est dans ce cadre que l'entrepreneuriat devient important dans la création des PME.

### 5.2.2 L'entrepreneuriat

L'économie québécoise étant basée sur les PME, comment peut-on soutenir l'entrepreneuriat surtout dans les MRC en déclin démographique et économique afin de favoriser les exportations et d'attirer des investissements

étrangers ? Souvent l'argent pour financer des projets ne pose pas de problème comme le souligne André Joyal (2002 : 87-89). Il faut alors un bon projet pour qu'il soit financé.

Notons par ailleurs que les MRC et villes québécoises qui s'adaptent à la mondialisation de l'économie affichent un taux élevé d'entreprises en activité par habitant comparativement à celles qui connaissent des difficultés d'adaptation. Le fait que ces dernières soient en majorité dans les régions ressources ne touche pas seulement les secteurs des exportations ou des investissements directs étrangers, mais également la survie des localités touchées. Autrement dit, comment peut-on encourager ces deux secteurs alors que toute l'économie locale est en déclin et que la survie dépend des programmes des deux paliers du gouvernement ?

La promotion de l'entrepreneuriat est une option intéressante pour les MRC et villes québécoises. En ayant plus d'entrepreneuriat, les chances d'exporter les biens et services et d'attirer des investissements étrangers augmentent. Avec la diversité économique basée sur les PME, nous avons des raisons d'affirmer que l'état des MRC et villes québécoises pourrait s'améliorer, si nous nous appuyons sur les constats tirés de la mesure de nos variables pour la période allant de 1981 à 2007 qui montrent que plusieurs MRC ayant misé sur la diversification ont fait des progrès remarquables. Parmi les initiatives à envisager, il faudrait miser sur une planification stratégique locale visant à améliorer les conditions minimales de succès des PME.

### 5.2.3 Les politiques de développement régional<sup>88</sup>

Les politiques de développement régional devraient de plus en plus favoriser ce qui, dans chaque territoire, peut conduire à l'excellence. Le déclin de

<sup>88</sup> Il ne s'agit pas ici de proposer un plan d'action concret et détaillé pour le développement des MRC très peu intégrées ni des régions en dévitalisation, mais plutôt d'offrir une vue d'ensemble et certaines lignes directrices pour l'action publique.

certaines MRC qui ont un besoin plus pressant que d'autres d'un coup de pouce des différents programmes gouvernementaux existants pose un enjeu majeur de croissance économique qui affecte les conditions de leur intégration continentale. Le décalage entre différentes géographies, c'est-à-dire les lieux de la création de la richesse, de la redistribution de la richesse ou du revenu, de la consommation, etc. se creuse en faveur des métropoles. Néanmoins, le déploiement de l'industrie manufacturière dans la couronne qui entoure immédiatement Montréal annonce un changement important. Les MRC qui s'adaptent à la mondialisation de l'économie ont une forte probabilité d'être situées près des deux métropoles de Québec et Montréal et sont influencées par la proximité avec les marchés américains. Il vaut la peine d'ajouter, cependant, que certaines MRC et régions ne passent plus par ces métropoles pour leurs exportations (Côté, 1996).

Se demander comment mobiliser les MRC et villes québécoises qui ont de la difficulté à s'adapter à la mondialisation de l'économie et à s'insérer dans l'économie continentale, c'est se questionner sur leur croissance économique. Quelles politiques de développement peut-on envisager dans ce contexte d'intégration continentale ? Nous croyons que des politiques de développement orientées vers la résolution des problèmes communs aux régions en difficulté pourraient permettre à ces dernières de s'adapter à la mondialisation économique. Parmi ces problèmes citons la taille limitée du marché local, l'insuffisance des ressources humaines, les carences en matière d'infrastructure et un accès inadéquat à l'information. Ces problèmes supposent qu'il faut penser à les résoudre au niveau local avant de penser à l'intégration continentale qui se situe au niveau international.

Rappelons que la vision du développement régional a changé dans le temps. Cela a influencé aussi les politiques. Dans les années 1960 pendant la Révolution tranquille, les politiques de développement régional permettaient aux régions en retard d'effectuer un rattrapage économique par la diversification des activités et la modernisation des structures productives. Par

la suite, une seconde inspiration des politiques de développement régional a vu le jour et avait pour but de favoriser une déconcentration des services fournis par un appareil d'État de plus en plus interventionniste, surtout dans l'économie. La combinaison de ces deux visions a entraîné une planification et des interventions centralisées, voire bureaucratiques, ne permettant pas l'émergence d'initiatives provenant de la population. Pour corriger cette situation, une troisième vision des politiques de développement régional est apparue dans les années 1980-1990. Celle-ci s'appuyait sur les principes de la décentralisation et de la concertation des acteurs socio-économiques, laissant à l'État le rôle d'un accompagnateur des initiatives issues du milieu. C'est cette vision qui est encore débattue aujourd'hui.

Par ailleurs, dans la sous-section *Gestion des ressources et économie territoriale*, deux solutions ont été avancées et pourraient se résumer en la décentralisation de pouvoirs spécifiques aux instances locales et régionales ainsi qu'en mesures prévoyant le transfert des ressources fiscales et financières adéquates pour leur exercice. Ces solutions préconisées depuis les années 1980 (Bélanger et Hamel, 1985) par différents gouvernements du Québec restent inachevées. Avec la crise des années 1980, l'adaptation à la mondialisation de l'économie devrait aussi passer par l'entrepreneuriat local, l'implication communautaire et la diversification de l'économie. Cela devrait diminuer l'incertitude du marché de l'emploi et améliorer la configuration du système économique local qui repose en bonne partie sur les capacités d'innovation, l'efficacité de la recherche et développement, la capacité d'intégrer les transferts de technologies, le besoin de nouvelles ressources, etc. La centralisation du pouvoir ne semble pas pouvoir permettre leur mise en œuvre dans les MRC très peu intégrées. Ainsi, en se référant à l'expérience française, Bélanger et Hamel (1985 : 115) soutiennent que :

[...], la décentralisation introduit les conditions requises pour initier des stratégies de développement d'un type nouveau, c'est-à-dire qui mise sur le dynamisme local, qui prend en compte la dimension territoriale, qui valorise l'interrelation des actions privées et des actions collectives

et qui, enfin, considère de manière positive l'apport des groupes communautaires à l'amélioration du cadre de vie. En d'autres termes, la décentralisation s'avère une perspective d'action qui permet non seulement d'opérer une rupture avec le modèle de développement polarisé mais aussi d'introduire une problématique et des pratiques nouvelles de développement.

Malgré ces avantages que procure la décentralisation, les enjeux de celle-ci demeurent largement tributaires non seulement de la situation démographique dans certaines régions qui perdent leurs populations, mais aussi de la situation constitutionnelle du Québec. Ainsi, on note dans différents documents des gouvernements du Québec<sup>89</sup> des limites à cette décentralisation. D'où les notions de décentralisation administrative, de décentralisation territoriale de type politique et de décentralisation multisectorielle. Selon Pierre-Paul Proulx (1995 : 160-161), la première convient pour le Québec dans la mesure où des responsabilités sont confiées à une instance ayant une personnalité juridique propre, dont les dirigeants ne sont pas élus, ne disposant pas de pouvoirs de taxation et que leurs compétences s'exercent dans un champ d'activité spécifique. La création, en leur temps, des Régies régionales de la santé et des services sociaux (RRSSS) et de la Société québécoise de la main-d'œuvre (SQDM) est un exemple de cette forme de décentralisation. Avec les deux autres formes de décentralisation, il y a transfert significatif de responsabilités à des instances élues au suffrage direct, dotées de personnalité juridique, disposant de pouvoirs fiscaux et de pouvoirs dans plusieurs champs d'activités.

Pour arriver à réaliser cette forme de décentralisation, Pierre-Paul Proulx suggère que les régions puissent avoir accès au maximum aux programmes, services, ressources publiques du gouvernement avec un maximum de disponibilité et de flexibilité afin de satisfaire les demandes qui varient de façon significative d'une région à l'autre. Dans cette perspective, il faudrait faire une révision du partage des compétences et des pouvoirs des diverses instances publiques. Cela devrait tenir compte de la diversité économique des régions

québécoises. Chose certaine, la tâche n'est pas facile. C'est pourquoi il suggère la création d'un conseil des régions et l'élaboration d'une politique des villes et régions. Le Livre vert du gouvernement péquiste a proposé en son temps des modalités possibles de mise en œuvre d'un nouveau pacte de décentralisation dans un État souverain seulement.

S'inquiétant aussi du sort des régions, Joanis et Martin (2005 : 34-37) proposent quatre idées principales susceptibles d'encadrer la réflexion sur la conception des politiques territoriales au Québec :

1. Reconnaître que certaines disparités régionales sont acceptables et que la politique régionale dispose de moyens limités pour agir sur celles-ci.
2. L'aménagement, la gouvernance et le fonctionnement des ensembles urbains est de première importance.
3. À cause du flux incessant d'innovation et de la variation des modalités du commerce international, la mobilité professionnelle et géographique des individus est essentielle.
4. En raison de l'environnement économique concurrentiel dans lequel évoluent les régions, la principale réforme institutionnelle à mettre en œuvre est le recours systématique à l'évaluation économique pour justifier les subventions, prêts et programmes gouvernementaux.

C'est dans cette perspective qu'ils suggèrent une politique territoriale en quatre zones, c'est-à-dire, la région métropolitaine de Montréal (Communauté métropolitaine de Montréal), la région métropolitaine-adjacente de Montréal (Estrie, Lanaudière, Laurentides, Montérégie, Centre-du-Québec et sud de la Mauricie), les capitales nationales et leurs régions adjacentes (Capitale-Nationale et Chaudière-Appalaches, Outaouais), et les régions périphériques (Bas-Saint-Laurent, Saguenay-Lac-Saint-Jean, Nord-de-la-Mauricie, Abitibi-Témiscamingue, Côte-Nord, Nord-du-Québec et Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine) (Joanis et Martin, 2005 : 38-45). Une telle répartition qui tient compte de différents enjeux socio-économiques des régions aide à mieux adapter les politiques territoriales.

---

<sup>89</sup> Gouvernement du Québec, 1992, *Développer les régions du Québec*, Québec, Conseil exécutif; Gouvernement du Québec, 1995, *Décentralisation, un choix de société*, Québec, Conseil exécutif.

Par ailleurs, considérant les multiples défis du développement territorial, défis qui changent dans le temps et dans l'espace, ceux des milieux considérés fragiles et aux prises avec des problèmes économiques et sociaux deviennent de plus en plus préoccupants. À ces défis s'ajoutent ceux qui concernent la conception, le suivi et l'évaluation des politiques publiques. C'est dans cette perspective que les deux rapports de recherche évaluative sur le dispositif des pactes ruraux et ses retombées (LeBlanc, Jean, Lafontaine, Marceau et alii, 2007 et Lafontaine, Boisjoly et alii, 2007) mettent l'accent sur trois variables indépendantes (capitaux, mobilisation et développement) et une variable dépendante (communautés territoriales durables). La variable mobilisation semble avoir joué un rôle important dans la mesure où elle vise à renforcer les capacités locales de développement. Cette mobilisation des acteurs locaux dépend des différents capitaux disponibles au niveau local : capital humain, capital institutionnel, capital social, capital culturel, capital financier et capital économique. La réussite des politiques territoriales est fonction de la convergence de tous ces éléments et des conditions favorables susceptibles de promouvoir le développement.

Quelles sont les politiques territoriales qui incarnent le succès ? Celles qui seront capables de mettre en pratique une planification régionale basée sur des stratégies, d'une part, de mise en réseau des entreprises, organisations et acteurs socio-économiques et, d'autre part, d'insertion des milieux exclus (Tardif, Klein et Lévesque, 2001 : 163-165). Historiquement, les échecs sont plus nombreux que les réussites. Nous croyons que celles qui se conformeraient aux grandes lignes évoquées ci-dessus ont la chance de réussir. Avec des enjeux qui changent dans le temps et dans l'espace, il n'est pas facile de proposer une politique territoriale, mandat qui sort de notre cadre de recherche. Néanmoins, l'individu étant au centre de son propre développement, nous suggérons dans la sous-section suivante, d'investir dans l'éducation pour mieux équiper les agents porteurs de projets de développement dans leur milieu.

#### 5.2.4 Investissement en éducation et formation de la main-d'œuvre

Lorsqu'on analyse l'impact économique de l'Université de Sherbrooke dans la région de Sherbrooke (Hanel et coll., 2005 : 49-51 ; Hanel et Vucic, 2002 : 21-22), on peut se demander pourquoi les MRC très peu intégrées n'ont pas cette chance d'avoir un instrument de promotion économique comme cette institution d'enseignement qui pourrait leur permettre de s'adapter à une économie qui exige d'être diversifiée ? Nous pensons, entre autres, à l'économie du savoir qui a pris racine principalement dans les grands centres urbains. Les entreprises dans cette nouvelle économie ont tendance à se concentrer à proximité des centres de production des connaissances et de l'innovation, notamment les universités et les centres de recherche. Au Québec, l'activité dans le secteur de la science et de la technologie se concentre dans l'ensemble, à des degrés divers, dans six agglomérations : un pôle principal (Montréal), un pôle secondaire (Québec) et quatre pôles régionaux (Sherbrooke, Trois-Rivières, Chicoutimi-Jonquière et Rimouski). À ce dernier groupe on peut ajouter l'agglomération de Gatineau, entre autres pour les activités liées à l'administration fédérale.

En fait, les écarts entre MRC trouvent leur explication dans leur niveau de développement et leur structure d'emploi. La présence d'équipements publics (université, collège d'enseignement général et professionnel, hôpital régional, etc.) ainsi que celle des sièges sociaux d'entreprises privées expliquent une bonne partie de ces écarts. Le manque de ces éléments dans les MRC très peu intégrées constitue un handicap à leur développement dans cette nouvelle économie. Prenons le cas des études universitaires. Desrosiers et ses collègues (1988 : 71) constatent que plus le niveau du diplôme est élevé, plus il y a concentration dans la région de Montréal. Joanis et Martin (2005 : 25) évoquent des statistiques moins reluisantes pour ces MRC qui se situent dans les régions périphériques. « Alors que plus de 20% des Montréalais détenaient un diplôme universitaire en 2001, cette proportion n'était que de 6% pour la



région Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine. En fait, toutes les régions périphériques présentaient en 2001 un taux de 10% ou moins alors que la moyenne québécoise s'élevait à 14%.» Considérant les changements économiques qu'impose la mondialisation de l'économie, il devient nécessaire que les MRC très peu intégrées entrent dans la compétition avec les mêmes outils que les grands centres urbains. La structure de leur économie est formée, pour l'essentiel, d'industries primaires ou secondaires. Les besoins de la main-d'œuvre ont jusqu'ici surtout été comblés par l'éducation secondaire (notamment professionnelle) et collégiale. Avec une telle situation, le statu quo est maintenu et ne pourrait permettre le développement local adapté à une économie qui exige de se diversifier.

L'exemple de la municipalité finlandaise d'Oulu pourrait nous aider. La situation géographique d'Oulu est plutôt périphérique, c'est-à-dire éloignée des grandes métropoles. Pour promouvoir l'industrie des logiciels (le téléphone cellulaire Nokia), la municipalité s'est arrangée pour que le département d'électronique de l'Institut national des technologies s'y installe. Avec la diversification de son économie grâce à une main-d'œuvre qualifiée et formée sur place, Oulu s'adapte aux changements économiques. En plus de Oulu, on peut aussi considérer le cas de Bangalore, qui est devenue en quelque sorte la capitale intellectuelle de l'Inde à partir de la création en 1988 de l'*Indian Institute of Science*. Elle est devenue non seulement un centre universitaire scientifique et économique considérable, mais aussi la cité du futur dans les domaines de l'aéronautique, de l'électronique, des armements et des télécommunications. Même si la situation de Bangalore n'était pas périphérique au départ, la ville a eu à se donner progressivement des moyens afin d'accéder au rang de centre technologique important de l'Inde.

Compte tenu de ce qui précède, nous considérons que la construction d'infrastructures de communication et l'implantation d'universités régionales bénéficieraient à certains territoires défavorisés. Nous avons en tête particulièrement deux territoires, soit premièrement les MRC de Minganie, Sept-

Rivières, Manicouagan, Basse-Côte-Nord et Caniapiscau et, en deuxième lieu, la région de la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine. Cela pourrait amener les acteurs socio-économiques de ces territoires à créer des projets de développement visant à adapter l'économie de ces espaces aux changements. Quant aux retombées, citons entre autres, la création d'emplois, le maintien de la jeunesse dans ces régions, etc. Notons par ailleurs que l'Université du Québec à Chicoutimi a un bureau régional à Sept-Îles alors que l'Université du Québec à Rimouski en a en Gaspésie et aux Îles-de-la-Madeleine. Malgré les retombées positives de ces bureaux, il faudrait les renforcer par des universités.

À l'instar de ce qui se fait dans le milieu de Drummondville ou dans la technopole agricole de Saint-Hyacinthe où il y a eu suffisamment d'investissements des gouvernements, des investissements similaires dans les domaines du tourisme, de la transformation des produits marins et de la foresterie, combinés à la présence d'une université et d'infrastructures de communication, contribueraient à la longue à atténuer les difficultés économiques avec lesquelles ces deux régions sont aux prises et les propulseraient au rang des régions intégrées dans les marchés nord-américains.

Dans les années 1970 et 1980, Montréal avait connu une période très difficile rendant impraticable toute politique de développement régional fondée sur les effets d'entraînement de la métropole. À cette même période, les régions périphériques ont cherché à se développer indépendamment de Montréal, notamment en intensifiant leurs liens avec l'étranger. De même, l'étude effectuée en 1983 par Gérard Fortin et Lucie Parent (Desrosiers et coll., 1988 : 56) montre que les MRC participationnistes, généralement situées dans les régions les moins favorisées, s'impliquent plus dans le développement de leur milieu. Par contre, celles appelées technocratiques s'impliquent moins. Donc, en investissant suffisamment dans les MRC de la Côte-Nord et de la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine, les gouvernements stimuleront les initiatives des acteurs socio-économiques locaux qui disposeront, de ce fait, d'outils comparables à

ceux de leurs collègues des grands centres urbains pour faire face aux changements de l'économie mondiale.

Comme signalé précédemment, ces MRC ont déjà démontré leur capacité de promouvoir leur développement. Il suffit de créer de nouvelles conditions favorables au développement, notamment la mise en place de services universitaires plus importants et plus diversifiés. Les changements économiques exigent de nouvelles stratégies qui dépassent celles des années 1970 et 1980 et demandent des outils appropriés. D'ailleurs, le Ministère des Finances du Canada soutient que « Les investissements dans l'éducation, la recherche et l'innovation sont les plus judicieux que les Canadiens puissent faire pour assurer leur réussite au sein de la nouvelle économie. »<sup>90</sup>

### **5.3 Les études ultérieures**

Dans cette étude exploratoire, cette dernière sous-section présente les thèmes susceptibles de faire l'objet d'études ultérieures.

1. L'intégration économique continentale étant un projet de société qui mérite d'être évalué au niveau local, une étude pour développer des méthodes stricto sensu de vérification des hypothèses pourrait faire avancer la science.
2. Cette question méthodologique concerne aussi les découpages des aires géographiques. Une étude dans ce sens permettrait d'avoir des résultats intéressants afin de mieux évaluer l'impact de l'intégration économique continentale sur les économies locales.
3. Il y aurait lieu également d'étudier la relation entre la vigueur de l'esprit d'entreprise, le dynamisme de l'économie locale et la capacité d'exporter et d'attirer des investissements étrangers dans les MRC. En comparant les MRC

---

<sup>90</sup> Énoncé économique et mise à jour budgétaire 2000. <http://www.fin.gc.ca/ec200/over.htm>

par leurs forces et leurs faiblesses économiques, on peut établir une typologie en vue d'orienter les interventions du gouvernement.

4. Nous pensons qu'il serait à propos d'entreprendre une étude sur une période plus longue que celle visant la présente thèse : par exemple, on pourrait partir de données couvrant les 18 ans précédant l'ALÉ dans le but de les comparer avec les 18 ans suivant ce traité de libre-échange. Il y aurait lieu, également, d'y ajouter d'autres indicateurs et de comparer les résultats avec ceux obtenus dans cette thèse. Concrètement, cela voudrait dire une étude touchant plus d'indicateurs et allant de 1971 à 2007.

5. Comment distinguer la part des exportations et des investissements intraprovinciaux de ceux internationaux et de ceux entre les trois pays membres de l'ALÉNA pour mieux évaluer l'impact de ce traité ? Une étude dans ce sens pourrait aider à comprendre l'intégration des économies locales dans les marchés nord-américains.

## BIBLIOGRAPHIE

- ACS, Zoltan J., David B. AUDRETSCH et Maryann P. FELDMAN  
 1994 « R & D Spillover and Recipient Firm size », dans *Review of Economics and Statistics*, pp. 336-340.
- ALLIE, Louis  
 2009 « L'émergence des pactes ruraux au Québec : une politique innovatrice de développement territorial et d'aménagement des campagnes ? », dans *Revue d'Économie régionale et d'Urbanisme*, n° 1, pp. 31-52.
- ALONSO, William  
 1996 « On the Tension between Regional and Industrial Policies », dans *International Regional Science Review*, Vol. 19, n°s 1 et 2, pp. 79-83.
- AMIN, Ash et Kevin ROBINS  
 1992 « Le retour des économies régionales? La géographie mythique de l'accumulation flexible », dans Georges BENKO et Alain LIPIETZ (dir.), *Les régions qui gagnent: districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris PUF, pp. 123-161.
- ANDERSON, Michael A. et Stephen L. S. SMITH  
 1999 « Canada provinces in world trade: engagement and detachment », dans *Revue canadienne d'Économie*, Vol. 32, n° 1, pp. 22-38.
- ANDRESEN, Martin A.  
 2009 «Canada – U.S. Interregional Trade, 1989-2001», dans *Revue canadienne des sciences régionales*, Vol. XXXII, n° 2, Été, pp. 187-202.
- APFELTHALER, G.  
 2002 « Why small enterprises invest abroad: The case of four Austrian firms with U.S. operations », dans *Journal of Small Business Management*, Vol. 38, n° 3, pp. 92-99.
- ARÈS, Mathieu  
 2002 «Les maquiladoras sont-ils toujours le moteur de la croissance au Mexique ? », dans *Observatoire des Amériques*, Université du Québec à Montréal, CEIM, novembre. <http://www.ceim.uqam.ca>
- ASHBY, W. R.  
 1956 *An introduction to cybernetics*, Chapman and Hall, London.
- ASHEIM, B.  
 1995 « Industrial District as « Learning Regions », A Condition for Prosperity ? », *Studies in technology, innovation and economic policy*, University of Oslo, Oslo.
- ASSELIN, Charles  
 2006 *Développement dans le cadre de la libéralisation économique et financière : Analyse du Mexique, 10 ans après la signature de l'Aléna*,

Québec, Université Laval, mémoire de maîtrise.

AUDRETSCH, David B. et Maryann P. FELDMAN

- 1996 « R & D Spillovers and the Geography of Innovation and Production », dans *American Economic Review*, Vol. 86, n° 3, pp. 630-640.

AYDALOT, Philippe

- 2006 « Trajectoires technologiques et milieux innovateurs », dans Roberto CAMAGNI et Denis MAILLAT (dir.), *Milieux innovateurs, théorie et politiques*, Paris, Economica, pp. 20-41.
- 1986 « L'aptitude des milieux locaux à promouvoir l'innovation », dans FEDERWISCH T. et ZOLLER H. N., *Technologie nouvelle et ruptures régionales*, Paris, Economica, pp. 41-58.
- 1985 *Économie régionale et urbaine*, Paris, Economica.
- 1983 « La division spatiale du travail », dans J.H.P. PAELINCK et A. SALLEX (dir.), *Espace et localisation*, Paris : Economica, pp. 175-201.

BALASSA, Béla A.

- 1961 *The theory of economic integration*, Homewood, R. D. Irwin

BALDWIN, John R., Desmond BECKSTEAD et Richard CAVES

- 2002 « Changements observés au niveau de la diversification des entreprises du secteur canadien de la fabrication (de 1973 à 1997) : Vers la spécialisation », *Série de documents de recherche sur les études analytiques*, Ottawa, Statistique Canada.

BALDWIN, John R., Richard CAVES et Wulong GU

- 2005 « Responses to Trade Liberalization: Changes in Product Diversification in Foreign and Domestic Controlled Plants », dans L. EDEN et W. DOBSON (rév.), *Governance, Multinationals and Growth*, Edward Elgar Publishing.

BALDWIN, John R. et Wulong GU

- 2004 « Trade Liberalization: Export-market Participation, Productivity Growth and Innovation », dans *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 20, no 3, pp. 372-392.

BALDWIN, Richard E.

- 1997 « The causes of regionalism », dans *The World Economy*, Vol. XX, n° 7, novembre.
- 1992 *A domino Theory of Regionalism*, NBER, Working Paper, n° 4465, septembre.

BANQUE MONDIALE

- 2005 *Global Economic Prospects Trade Regionalism and Development*, <http://www.worldbank.org>

BARCELO, Yan

- 2006 « Des chercheurs viennent en aide aux entreprises du textile », dans *Les Affaires*, 23 septembre, pp B6.
- 1999 « Le Parc biomédical, le grand projet de l'Estrie », dans *Les Affaires*, Vol. 71, n° 47, 20 novembre, pp. B5.
- BARYS, Robert  
 2003 « Les zones économiques spéciales en Pologne », dans *Le Courrier des pays de l'Est*, février, n° 32, pp. 40-46.  
[http://www.cairn.info/article.php?ID\\_REVUE=CPE&ID\\_NUMPUBLIE=CPE\\_032&ID\\_ARTICLE=CPE\\_032\\_0040](http://www.cairn.info/article.php?ID_REVUE=CPE&ID_NUMPUBLIE=CPE_032&ID_ARTICLE=CPE_032_0040)
- BECATTINI, Giacomo  
 1992 « Le district marshallien: une notion socio-économique », dans Georges BENKO et Alain LIPIETZ (dir.), *Les régions qui gagnent: districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris PUF, pp. 35-55.
- BEITONE, Alain, Antoine CAZORLA, Christine DOLLO et Anne-Mary DRAÏ,  
 2007 *Dictionnaire des sciences économiques*, Paris, Armand Colin.
- BÉLANGER, Yves et Pierre HAMEL  
 1985 « Les régions face au réajustement des politiques gouvernementales », dans les *Cahiers de recherche sociologique*, Vol. 3, n° 1, p. 99-118.
- BELITZ, Heike  
 2005 « Les entreprises étrangères favorisent la R&D en Allemagne », dans *Problèmes économiques*, n° 2869, 16 février, pp. 17-21.
- BERGSTRAND, J.  
 1989 « The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition and the Factor Proportions Theory in International Trade », dans *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 71, n° 1, pp. 143-153.
- BHAGWATI, Jagdish N. et Arvind PANAGARIYA (dir.)  
 1996 *The Economics of Preferential Trade Agreements*, Washington, AEI Press.
- BOISMENU, Gérard et Graciela DUCATENZEILER  
 1986 Les subventions fédérales à l'innovation industrielle, Montréal, ACFAS.
- BRUNELLE, Dorval  
 2004 « Après dix ans d'application, l'ALÉNA doit-il encore servir de modèle? », dans *Le Devoir*, Montréal, jeudi 16 septembre, pp. A7.
- CAMAGNI, Roberto  
 2006 « Compétitivité territoriale, milieux locaux et apprentissage collectif: une contre-réflexion critique », dans Roberto CAMAGNI et Denis MAILLAT (dir.), *Milieux innovateurs, théorie et politiques*, Paris, Economica, pp. 261-286.
- CAVUSGIL, S. T.

- 1980 « On the internationalization process of firms », dans *European Research*, Vol. 8, n° 6, pp. 273-281.
- CERNY, P.  
1997 « Paradoxes of the Competition State : The dynamics of Political Globalization », dans *Government and Opposition*, n° 32, pp. 251-274.
- CHAMBRE DES COMMUNES  
2002 Troisième rapport. *Partenaires en Amérique du Nord : Cultiver les relations du Canada avec les États-Unis et le Mexique*, Comité permanent des Affaires étrangères et du commerce international, 2e session, 37e législature, décembre.
- CHAMBOUX-LEROUX, Jean-Yves  
2001 « Ouverture internationale : quel impact sur la localisation industrielle ? », dans *Problèmes économiques*, n° 2770, 17 juillet, pp. 15-19.
- CHAPMAN, Keith et David F. WALKER  
1991 *Industrial Location. Principles and Policies*, Cambridge, MA, Basil Blackwell Ltd.
- CHAPONNIÈRE, Jean-Raphaël  
2006 « Les échanges entre la Chine et l'Afrique : situation actuelle, perspectives et sources pour l'analyse », dans *Stateco*, n° 100, pp. 149-162.
- CHINITZ, Benjamin  
1961 « Contrast in Agglomeration : New York and Pittsburgh », dans *American Economic Review, papers & Proceedings*, n° 51, pp. 279-289.
- CNUCED, World Investment Report  
2004 « Le recul des investissements étrangers se prolonge », dans *Problèmes économiques*, n° 2860, 13 octobre, pp. 22-26.  
  
2006 « IDE : les pays du Sud deviennent des acteurs essentiels », dans *Problèmes économiques*, n° 2910, 8 novembre, pp. 21-25.  
  
2007 « Augmentation générale de l'investissement direct à l'étranger », dans *Problèmes économiques*, n° 2935, 21 novembre, pp. 19-25.
- COFFEY, William J.  
1994 *The Evolution of Canada's Metropolitan Economies*, Montréal, Institut de recherches politiques.
- COFFEY, William J. et Mario POLÈSE  
1993 « Le déclin de l'empire montréalais : regard sur l'économie d'une métropole en mutation », dans *Recherches sociographiques*, Vol. XXXIV, n° 3, pp. 417-437.
- COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES  
2008 *Vers des clusters de classe mondiale dans l'Union européenne : mise en œuvre d'une stratégie d'innovation élargie*, Communication de la



Commission au Conseil, au Parlement européen, au Comité économique et social européen et au Comité des régions, COM (2008)652, Bruxelles, le 17 octobre.

COOKE, Philip

- 2006 « Regional asymetries, knowledge categories and innovation intermediation », dans Philip COOKE et Andrea PICCALUGA (dir.), *Regional Development in the Knowledge Economy*, New York, Routledge, pp. 1-21.

COSKUN, R.

- 2001 « Determinants factors of direct investment in Turkey », dans *European Business Review*, Vol. 13, n° 4, pp. 221-226.

CÔTÉ, Martin S.

- 1996 *Analyse du commerce intra-industriel entre le Québec et huit États américains limitrophes*, Montréal, Université de Montréal, Département des sciences économiques, mémoire de maîtrise.

CÔTÉ, Serge

- 1996 « Relations économiques régionales et hétérogénéité de l'espace québécois », dans *Recherches sociographiques*, Vol. XXXVII, n° 3, pp. 517-536.

CÔTÉ, Serge et Marc-Urbain PROULX

- 2000 *L'économie des régions périphériques du Québec et son renouvellement actuel*, Québec, CRDT.

COULOMBE, Serge

- 2005 « Border Effects and North American Integration : Where Are We Up To ? », dans R.G. HARRIS et T. LEMIEUX (rév.), *Les liens en Amérique du Nord – Aspects sociaux et aspects relatifs au marché du travail*, Document de recherche d'Industrie Canada, Calgary University Press.

COURLET, Claude et Bernard PECQUEUR

- 1997 « Systèmes productifs localisés et développement : le cas des économies régionales émergentes et en transition », dans Marc-Urbain PROULX (dir.), *Territoires et développement économique*, Paris, L'Harmattan, pp. 49-65.

CREVOISIER, Olivier

- 1992 « Milieux innovateurs et transformation des systèmes de production : le cas de l'Arc jurassien (1950-1999) », dans Jean-Claude DAUMAS, Pierre LAMARD et Laurent TISSOT (dir.), *Les territoires de l'industrie en Europe (1750-2000) : entreprises, régulations et trajectoires*, France : Presses universitaires de Franche-Comté, pp. 125-147.

DANNING, John H.

- 1980 « Toward an eclectic theory of international production: some empirical tests », dans *Journal of International Business Studies*, Vol. 11, n° 1, pp. 9-31.

DAVIZIES, Laurent

- 2003 « La diversité des formes du développement local dans les villes françaises ; un essai de typologie des 354 aires urbaines françaises en fonction de la structure des moteurs de leur développement », Rapport pour la DATAR, septembre.

DEBLOCK, Christian

- 2010 « L'Aléna, tremplin ou trappe ? », dans *Les cahiers de recherche – CEIM*, Université du Québec à Montréal, Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation, avril.
- 2005 « Régionalisme économique et mondialisation : que nous apprennent les théories? », dans *Les cahiers de recherche – CEIM*, octobre.

DEBLOCK, Christian et Dorval BRUNELLE

- 1993 « Une intégration régionale stratégique : le cas nord-américain », dans *les cahiers du Groupe de recherche sur la continentalisation des économies canadienne et mexicaine*, Note de recherche no 42, Montréal, UQAM.

DESLANDES, Christine

- 2010 « Lanaudière à la vitesse grand V. Développement. Population et investissements à la hausse » dans *Les Affaires*, La tournée du Québec, samedi 8 mai.

DESROSIERS, Lawrence, Jean-Pierre MONTESINOS et coll.

- 1988 « Un aperçu général sur le développement régional au Québec », dans Benjamin HIGGINS et Donald J. SAVOIE, *Les Canadiens et le développement régional au pays et dans le Tiers-Monde*, Moncton, Institut canadien de recherche sur le développement régional, pp. 33-86.

DIONNE, Jean

- 1975 *Les politiques canadiennes et québécoises de développement régional de 1960 à 1974 : essai de synthèse*, Université du Québec à Montréal.

DIONNE H.

- 1989 « Le développement autonome du territoire local », dans *Revue canadienne des sciences régionales*, Vol. XII, n° 1, pp.

DUFORT, Pierre

- 1975 « Comment sous-développer rationnellement l'Est du Québec ou l'aménagement vu par les aménagés », dans *La problématique du développement en milieu rural*, Actes du colloque tenu à l'Université du Québec à Rimouski, 24-25 octobre 1975, UQAR, GRIDEQ.

DUGAS, Clermont

- 1983 *Les régions périphériques : défi au développement du Québec*, Québec, Presses de l'Université du Québec

DUGAS, Sylvie

- 1999 « La Beauce, les forces se regroupent autour du concept Techno-Beauce », dans *Les Affaires*, Vol. 71, n° 48, 27 novembre, pp. B1-B11.
- DUNNING, John et Peter ROBSON  
 1987 « Multinational Corporation Integration and Regional Economic Integration », dans *Journal of Common Market Studies*, Vol. 26, no 2, décembre, pp. 103-125.
- DUPUCH, Sébastien et Christelle MILAN  
 2005 « Les déterminants des investissements directs européens dans les pays d'Europe centrale et orientale », dans *L'Actualité économique, Revue d'analyse économique*, Vol. 81, n° 3, septembre, pp.521-534.
- DURUFLÉ, Gilles et Benoît TÉTRAULT  
 1994 *L'impact de l'Accord du libre-échange sur le commerce bilatéral entre le Québec et les États-Unis*, Document de travail, Institut de recherche en politiques publiques.
- EMMONS, W. R. et F. A. SCHMID  
 2002 « Mergers and acquisitions in globalizing Europe », dans Thomas L. BREWER, Paul A. BRENTON et Gavin BOYD, *Globalizing Europe*, Edward Elgar, pp. 101-124.
- EPAULARD, Anne  
 2001 « À la recherche des déterminants de l'investissement des entreprises », dans *Économie et statistique*, n° 341-342, pp. 3-14.
- FISCHER, André  
 1994 *Industrie et espace géographique*, Paris, Masson, 137 p.
- FISHER, Irving Girard  
 1930 *The theory of interest as determined by impatience to spend income and opportunity to invest it*, New York, Kelly & Millman, 1970.
- FLORIDA, R.  
 1995 « Toward the Learning Region », dans *Futures*, n° 27, pp. 527-536.
- FOUREL, Jérôme  
 2005 « Fuite et circulation des cerveaux : les défis américains et asiatiques », dans *Problèmes économiques*, n° 2869, 16 février, pp. 7-16.
- FRANÇOIS, Jean-Paul  
 2006 *Attractivité, mondialisation, délocalisation : des enjeux pour la Lorraine*, Direction générale de l'INSEE, juin
- GAGNÉ, Gilbert  
 1999 « Libre-échange, souveraineté et américanité : une nouvelle trinité pour le Québec ? », dans *Politiques et Sociétés*, Vol., 18, n° 1, pp. 99-107.
- GAGNÉ, Gilles  
 2009 «La transformation du homard prend de l'ampleur en Gaspésie» dans *Le*

*Soleil*, Carrières, samedi, 4 juillet.

GALAN, J. I. et J. GONZALEZ-BENITO

2001 « Determinants factors of foreign direct investment : some empirical evidence », dans *European Business Review*, Vol. 13, n° 5, pp. 269-278.

GALISON, Peter L.

1997 *Image and Logic : A Material Culture of Microphysics*, London, University of Chicago press.

GANNAGÉ, E.

1985 *Théorie de l'investissement direct étranger*, Paris, Economica.

GELSING, L.

1992 « Innovation and the development of industrial networks », dans Bengt-Ake LUNDVALL (dir.), *national Systems of Innovations*, London : Pinter Publishers, pp.

GENDRON, F

1983 *Le choix des régions : document de consultation sur le développement des régions*, Montréal, Office de planification et de développement du Québec.

GHILES, Francis

2000 « À la recherche d'une troisième voie, actualités du dialogue euroméditerranéen », dans *Le Monde diplomatique*, novembre.

GILPIN, Robert

2001 *Global Political Economy : Understanding the International Economic Order*, Princeton, UP, Princeton.

2000 *The Challenge of Global Capitalism. The World Economy in the 21<sup>st</sup> Century*, Princeton, UP, Princeton.

GOSSELIN, Janie

2010<sub>a</sub> «Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine, l'eau et la terre ... et maintenant le vent», dans *La Presse*, Portfolio, jeudi, 28 janvier, p. La Presse Affaires 10.

2010<sub>b</sub> «Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine, pétrole et tourisme. Le vent dans les voiles», dans *La Presse*, Portfolio, jeudi, 28 janvier, p. La Presse Affaires 11.

GOUREVITCH, Alexandre

1992 *Économie soviétique, autopsie d'un système*, Paris, Hatier, 79 p.

GREENHUT, M. L.

1956 *Plant Location in theory and in practice*, University of North Carolina Press.

GU, Wulong et Gary D. SAWCHUK

2006 «Comment les régions du Canada s'adaptent —elles à un marché nord-

américain plus grand et plus intégré ?», *Documents de recherche : Analyse économique*, n° 39, Statistique Canada, 37 p.

- GU, Wulong, Gary D. SAWCHUK et L. Whewell RENNISON  
 2003 « The Effects of the FTA on Firm Size and Firm Turnover in Canadian Manufacturing », dans *Review of World Economics*, Vol. 139, no 3, pp. 440-459.
- HALL, Peter et Ann MARKUSEN  
 1985 *Silicon Landscapes*, Boston, Allen & Unwin.
- HANEL, Petr, Jean-Philippe LEBLANC, David S. GBAGUIDI et Sarah LAROCHELLE  
 2005 *Effets économiques du Pôle universitaire de Sherbrooke, 2003-2004*, Université de Sherbrooke, Département d'économie.
- HANEL, Petr et Snezana VUCIC  
 2002 *L'impact économique des activités de recherche de l'Université de Sherbrooke*, Université de Sherbrooke, Département d'économie.
- HANNA, Nagy  
 1994 *Exploiting information technology for development, a case study of India*, Rapport de la Banque mondiale.
- HARTUNG, Valerie  
 1995 « Regional and statistical variation in the commodity structure of Canada intra-industry trade with the United States », dans *Revue canadienne de sciences régionales*, Vol. XVIII, n° 3, automne, pp. 379-400.
- HATEM, Fabrice  
 2004 *Investissement international et politiques d'attractivité*, Paris, Economica.  
 1999 *La France face à l'investissement international*, Paris, Economica.
- HAZLEWOOD, Arthur  
 1987 « Customs Unions », dans *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, New York, Stockton Press, pp. 743-744.
- HEAD, Keith Y. et John RIES  
 2001 « Increasing Returns versus National Product Differentiation as an Explanation for the Pattern of U.S.-Canada Trade », dans *American Economic Review*, Vol. 91, no 4, pp. 858-876.  
 1999 « Rationalization Effects of Tariff Reductions », dans *Journal of International Economics*, Vol. 47, n° 2, pp. 293-320.
- HEDGES, Chris  
 2009 The American Empire Is Bankrupt, 14 juin.  
[http://www.truthdig.com/report/print/20090614\\_the\\_american\\_empire\\_is\\_bankrupt/](http://www.truthdig.com/report/print/20090614_the_american_empire_is_bankrupt/)
- HELLIWELL, John F.

- 1996 « Do National Borders Matter for Quebec's Trade », dans *Revue Canadienne de sciences économiques*, Vol. 29, pp. 507-522.
- HELLIWELL, John F, Frank C. LEE et Hans MESSINGER  
 1999 *Incidence de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis sur le commerce interprovincial*, Coll. « Perspectives sur le libre-échange nord-américain d'Industrie Canada », Document de travail no 5.
- HENDERSON, J. V.  
 1988 *Urban Development : Theory, Facts, and Illusion*, Oxford University Press.
- HOYT, Homer  
 1954 « Homer Hoyt on Development of Economic Base concept », dans *Land Economics*, Vol. 30, pp. 182-186.
- HUDSON, Michael  
 2009 « Le tournant de Yekaterinburg: la de-dollarisation et la fin de l'hégémonie financière et militaire des États-Unis », dans *Financial Times*,
- HYMER, S.  
 1970 « The efficiency (contradictions) of multinational corporations », dans *American Economy Review*, n° 60, pp. 441-448.
- Industrie Canada  
 1994 *L'intégration économique de l'Amérique du Nord : les tendances de l'investissement étranger direct et les 1000 entreprises les plus grandes*, Document de travail no 1, Janvier.
- INGRAM, G. K.  
 1998 « Patterns of Metropolitan Development : What Have We Learned ? », dans *Urban Studies*, Vol. 35, n° 7.
- INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC  
 2007 *Les régions exportatrices du Québec*, Québec, décembre.  
[http://www.stat.gouv.qc.ca/publications/regions/regions\\_export.htm](http://www.stat.gouv.qc.ca/publications/regions/regions_export.htm)
- 2005 *L'évolution du marché du travail : analyse comparative entre MRC ressources et les MRC centrales*, Québec, Écostat.
- 1999 *Commerce extérieur du Québec 1981-1998. Étude spéciale : les effets de l'ALE et l'ALENA sur les économies canadienne, québécoise et américaine*, Québec, Coll. « l'Économie ».
- ISAKSEN, Arne  
 2006 « Knowledge-intensive industries and regional development : The case of the software industry in Norway », dans *Regional development in the Knowledge Economy*, Philip COOKE et Andrea PICCALUGA (dir.), New York, pp. 43-62.
- JACOBS, Jane  
 1969 *The Economy of Cities*, New York, Vintage.

- JAFFE, Adam B., Manuel TRAJTENBERG et Rebecca HENDERSON  
 1993 « Geographic Localization of Knowledge Spillovers as Evidenced by Patent Citations », dans *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, Vol. 108, n° 3, pp. 577-598, août.
- JAFFE, Adam B.  
 1986 « Technological Opportunity and Spillovers of R&D : Evidence from Firms' Patents, Profits and Market Value », dans *American Economic Association*, Vol. 76, n° 5, pp. 984-1001.
- JOANIS, Marcelin et Fernand MARTIN  
 2005 *La dimension territoriale des politiques de développement économique au Québec : enjeux contemporains*, Rapport Bourgogne, Montréal, Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations.
- JOANIS, Marcelin, Fernand MARTIN et Suzie SAINT-CERNY  
 2004 *Quel avenir pour les politiques de développement régional au Québec ?*, Rapport de projet, Montréal, Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations.
- JOHANSON, J. et J. E. VAHLNE  
 1977 « The internationalization process of the firm: a model of knowledge development and increasing foreign market commitments », dans *Journal of International Business Studies*, Vol. 8, n° 1, pp. 23-32.
- JOURNÉ, Benoît  
 1995 « L'entreprise créatrice de savoir », dans *Analyses de la SEDEIS*, n° 111, pp. 13-16.
- JOWITT, S.  
 2000 « Cyber City », dans *BBC On Air (Magazine)*, Avril, n° 47, pp. 10-11.
- JOYAL, André  
 2002 *Le développement local : comment stimuler l'économie des régions en difficulté*, Sainte-Foy, Les Éditions de l'IQRC, Coll. « Diagnostic ».
- KASOFF, M. J., M. E. BENEDICT et S. LAUER  
 1997 « Canadian direct investment in the United States: an Ohio perspective », dans *Canadian Journal of Administrative Sciences*, Vol. 14, n° 2, pp. 178-187.
- KOSONEN, Kati-Jasmin  
 2007 « Linking less-favoured Finnish regions to the knowledge economy through university filial centres », dans Philip COOKE et Andrea PICCALUGA (dir.), *Regional Development in the Knowledge Economy*, New York, Routledge, pp. 160-182.
- KAYNAK, E et V. KOTHAVI  
 1984 « Export behavior of small and medium-sized manufacturers : Some policy guidelines for international marketers », dans *Management International*

*Review*, n° 24, pp. 61-69.

KRUGMAN, Paul et Raul Livas ELIZONDO

1996 « Trade policy and the third World metropolis », dans *Journal of Development Economics*, n° 49, pp. 137-150.

LABROSSE, Marie-Josée

2005<sub>a</sub> « Des idées pour revitaliser le commerce de détail », dans *Les Affaires*, Cahier spécial, samedi 8 octobre, pp. A6.

2005<sub>b</sub> « Sans innovation, point de salut », dans *Les Affaires*, Cahier spécial, samedi 8 octobre, pp. A1.

LADOUCEUR, Stéphane et Danielle BILODEAU

2008 « Produit intérieur brut et revenu personnel des régions: un parallèle », dans *EcoStat*, décembre, pp. 11-20.

LAFONTAINE, Danielle, Johanne BOISLY et alii

2007 *Rapport 2 La mise en application et l'évaluation du dispositif du Pacte rural*, Rimouski, CRDT.

<http://crdt.qc.ca/documents/CRDT%20%20c9valuation%20des%20Pactes%20ruraux%20rapport%202%20P-2007.pdf>

LALIBERTÉ, G.-Raymond et Jean PLANTE

1994 *Système scolaire du Québec, module 2*, Université Laval, Département d'administration et politique scolaire.

LAMBINET, Marc

1990 *Le rôle de la politique régionale et de la régionalisation dans l'intégration de l'Europe*, Thèse de doctorat en science politique, Paris.

LANGHAMMER, Rolf J.

1993 « The Developing Countries and Regionalism », dans *Journal of Common Market Studies*, Vol. XXX, n° 2, pp. 211-231.

LARSENS, Judith K. et Everett M. RODGERS

1985 *La fièvre de Silicon Valley*, Paris, Londrey's.

LAUN, Louis

1987 « U.S.-Canada Free Trade Negotiations : Historical Opportunities », dans *Canadian-American Free Trade: Historical, Political and Economic Dimensions*, A.R. RIGGS et Tom VELT (dir.), The Institute for Research on Public Policy, Montreal.

LEBLANC, Patrice, Bruno JEAN, Danielle LAFONTAINE, Richard MARCEAU et alii

2007 *Rapport 1 Le modèle et les indicateurs de suivi et d'évaluation du dispositif du Pacte rural*, Rimouski, CRDT.

<http://crdt.uqar.qc.ca/documents/CRDT%20%20c9valuation%20des%20Pactes%20ruraux%20rapport%201%20H-2007.pdf>

LECAILLON, Jean-Didier



- 1992 *Démographie économique. Analyse des ressources humaines*, Paris, Éditions Litec.
- LE CORRE-LALIBERTÉ, Gaël  
 2005 « Sherbrooke, l'innovation est la carte maîtresse de la ville », dans *Les Affaires*, Cahier spécial, 18 juin, p. A4
- LEMIEUX, Sylvie  
 2003 « Des investissements records dans le secteur commercial », dans *Les Affaires*, Cahier spécial du samedi 11 octobre, p. A3.
- LEMOINE, Maurice  
 2003 « Trois cents crimes parfaits: merveilles du libre-échange », dans *Le Monde diplomatique*, pp. 14-15.
- LES AFFAIRES  
 2008 « La tournée du Québec: Laval, un nouveau centre pour aider les entreprises exportatrices », dans *Les Affaires*, Dossiers, samedi 3 mars, p. 79.  
 2005 « Sherbrooke au 1<sup>er</sup> rang au Québec, selon la CIBC », Cahier spécial, 18 juin, p. A2.
- LETARTE, Martine  
 2010 « Au troisième rang des villes les plus dynamiques en matière d'entrepreneuriat au Québec : Victoriaville, une ville d'entrepreneurs », dans *La Presse*, jeudi 18 mars, p. La Presse Affaires 12.
- LÉVY, Jacques  
 2006 « Distance », dans Sylvie MESURE et Patrick SAVIDAN, *Le dictionnaire des sciences humaines*, France, PUF, pp. 267-270.
- LINTEAU, Paul-André, René DUROCHER et Jean-Claude ROBERT  
 1989 *Histoire du Québec contemporain*, Montréal, Boréal.
- LIPIETZ, Alain  
 2001 *Aménagement du territoire et développement endogène*, Rapport au Conseil d'analyse économique, 18 janvier, Paris, CEPREMAP.  
 2000 *Sur l'opportunité d'un nouveau type de société à vocation sociale*, Rapport final relatif à la lettre de mission de Madame la ministre de l'Emploi et de la Solidarité, <http://lipietz.net>
- LUCAS, Robert E.  
 1988 « On the Mechanics of Economic Development », dans *Journal of Monetary Economics*, n° 12, pp. 3-42.
- LUNDVALL, Bengt-Ake et Björn JOHNSON  
 1994 « The learning economy », dans *Journal of Industry Studies*, Vol. 1, n° 2, pp. 23-42.

MAILLAT, Denis

- 2006 « Comportements spatiaux et milieux innovateurs », dans Roberto CAMAGNI et Denis MAILLAT (dir.), *Milieux innovateurs, théorie et politiques*, Paris, Economica, pp. 65-73.
- 2006 « Du district industriel au milieu innovateur, contribution à une analyse des organisations productives territorialisées », dans Roberto CAMAGNI et Denis MAILLAT (dir.), *Milieux innovateurs, théorie et politiques*, Paris, Economica, pp. 129-153.
- 1992 « Milieu et dynamique territoriale de l'innovation », dans *Revue canadienne des sciences régionales*, Vol. XV, n° 2.

MAILLAT, Denis et Leïla KÉBIR

- 2006 « Learning region et systèmes territoriaux de production », dans Roberto CAMAGNI et Denis MAILLAT (dir.), *Milieux innovateurs, théorie et politiques*, Paris, Economica, pp. 372-394.

MAILLAT, Denis et Jean-Claude PERRIN

- 1992 *Entreprises innovatrices et développement territorial*, Neuchâtel: EDES.

MAILLAT, Denis, M. QUEVIT et L. SENN

- 1993 *Réseaux d'innovation et milieux innovateurs, un pari pour le développement régional*, Neuchâtel, EDES.

MALINVAUD, Edmond

- 1983 *Essais sur la théorie du chômage*, Paris, Colmann-Lévy.

MARKUSEN, Ann

- 1998 « Des lieux-aimants dans un espace mouvant: une typologie des districts industriels », dans Georges BENKO et Alain LIPIETZ (dir), *La richesse des régions: la nouvelle géographie socio-économique*, Paris, PUF, pp. 85-119.

MARKUSEN, J.R., A.J. VENABLES, D.E. KONAN et K.H. ZHANG

- 1996 « A Unified Treatment of Horizontal Direct Investment, Vertical Direct Investment and the Pattern of Trade in Goods and Services », dans *NBER Work Paper*, n° 5696.

MARSHALL, Alfred

- 1890 *Principles of Economics*, London, Macmillan.

MARTIN, Fernand

- 1992 « L'impact régional de l'Accord nord-américain (ALÉNA) selon le paradigme régional-international », dans la *Revue canadienne des sciences régionales*, Vol. XV, n° 1, printemps, pp. 35-58.

MATTEACCIOLI, Andrée

- 2006 « Les milieux innovateurs: caractéristiques structurelles et organisationnelles et émergence de leurs capacités innovatrices à la lumière des systèmes complexes », dans Roberto CAMAGNI et Denis

- MAILLAT (dir.), *Milieux innovateurs Théorie et politiques*, Paris, Economica, pp. 289-319.
- MAXIMIN, Bertrand  
 2004 « Investissements étrangers et inégalités salariales. Mondes en développement », dans *Problèmes économiques*, n° 2845, 25 février, pp. 6-12.
- MEADE, James Edward  
 1955 *The theory of customs unions*, Amsterdam, North-Holland Pub. Co.
- MÉNARD, Claude  
 2004 « The Economics of Hybrid Organizations », dans *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 160, pp. 345-376.
- MIDLER, Christophe  
 1994 « Évolution des règles de gestion et processus d'apprentissage », dans A. ORLÉAN (Éd.), *Analyse économique des conventions*, Paris, PUF, pp. 335-369.
- Ministère de développement économique, Innovation et Exportation (MDEIE)  
<http://www.mdeie.gouv.qc.ca/index.php?id=2467>
- Ministère de l'expansion économique régional (MEER)  
 1976 *La nouvelle approche*
- MINISTÈRE DES RÉGIONS  
 1999 *Cadre de référence pour une occupation dynamique du territoire rural*, Gouvernement du Québec, Québec.
- MIRUS, Rolf et Nataliya RYLSKA  
 2001 *Economic integration : Free Trade Areas vs Customs Unions*, Western Centre for Economic Research.
- MORGAN, Kevin  
 1997 « The Learning Region : Institutions, Innovation and Regional Renewal », dans *Regional Studies*, Vol. 31, pp. 491-503.
- MULAZZI, Pierrette  
 1998 *L'argent et le savoir: enquête sur la recherche universitaire*, Montréal, Éditions Hurtubise HMH Ltée.
- MUNDELL, Robert A.  
 1968 *International economics*, New York, Macmillan.
- NIETZSCHE, Friedrich Wilhelm  
 2006 *La volonté de puissance*, tome 1, Paris, Gallimard.
- NORTH, Douglas  
 1955 « Location theory and Regional Economic Growth », dans *Journal of Political Economy*, Vol. 63, n° 3, pp. 243-258.

## OBSERVATEUR de l'OCDE

2005 « Flux d'investissements », [http://www.observateurocde.org/news/printpage.php/aid/1376/Flux d'investissements.html](http://www.observateurocde.org/news/printpage.php/aid/1376/Flux_d'investissements.html)

2003 « L'économie chinoise: le chemin est encore long », [http://observateurocde.org/news/printpage.php/aid/800/L'économie chinoise : Le chemin est en...](http://observateurocde.org/news/printpage.php/aid/800/L'economie_chinoise:_Le_chemin_est_en...)

## OFFICE DE PLANIFICATION ET DE DÉVELOPPEMENT DU QUÉBEC (OPDQ)

1988 *Le Québec à l'heure de l'entreprise régionale: plan d'action en matière de développement régional*, Gouvernement du Québec.

1981 *Rapport annuel 1980-1981*, Québec, Éditeur officiel

## PAQUET, G.

1994 « Technonationalism and Meso innovation Systems », draft d'un papier présenté dans le cadre du colloque *Trinational Institute on innovation, Competitiveness and Sustainability*, Whistler, B.C.

## PAQUETTE, Martine

2000 « La Conférence sur le devenir social et économique : le Québec au temps néo-libéral », dans *Recherches sociographiques*, Vol. 41, n° 1, pp. 75-91.

## PARADIS, André

1996 *Le financement de la recherche universitaire au Québec : portrait statistique*, Québec, Conseil de la science et de la technologie.

## PARENT, Jean-François

2007 « Oulu, la Silicon Valley du Nord », dans la revue *Commerce*, 108<sup>e</sup> année, novembre, pp. 65-72.

## PARTI LIBÉRAL DU QUÉBEC

2003 *Faire confiance aux régions: priorités d'actions politiques pour des emplois et des services en région*, Document de travail.  
[http://www.plq.org/tousDocuments/LES\\_REGIONS\\_PLQ.pdf](http://www.plq.org/tousDocuments/LES_REGIONS_PLQ.pdf)

## PERRIN, Jean-Claude

1995 « Apprentissage collectif, territoire et milieu innovateur: un nouveau paradigme pour le développement des régions en crise », dans Joan FERRAO, *Políticas de inovação e desenvolvimento regional e local*, actes de la rencontre d'Evora du 23 novembre 1995, Institut des sciences sociales de l'Université de Lisbonne, Lisbonne, pp. 103-130.

1991 « Réseaux d'innovation, milieux innovateurs et développement régional », dans *Revue d'économie régionale et urbaine*, Vol. 14, n° 3-4.

## PICON, Dorothée

2006 « La croissance mondiale : mesure et démesure », dans *Sciences*

humaines, n° 173, pp. 8-13

PICOTTE, Yvon

1992 *Développer les régions du Québec*, Secrétariat aux Affaires régionales, Gouvernement du Québec.

PIEL, Jean

1997 « Bangalore, la Silicon Valley indienne », dans *Le Point*, n° 1283, 19 avril, pp. 64-66.

PIORE, Michael J. et Charles F. SABEL

1989 *Les chemins de la prospérité, de la production de masse à la spécialisation souple*, Paris: Hachette.

1984 *The second industrial divide: possibilities for prosperity*, New York, Basic Books.

PLANTEVIN, Jérôme

2004 « Un centre de recherche de 10 M \$ à Gatineau », dans *Les Affaires*, dossier spécial, 20 mars, pp. 47.

PLOURDE, François

1992 « Le libre-échange à trois », dans *Relations*, n° 585, novembre, pp. 277-280.

POISSON, Yanick

2008 « La part du lion à l'agriculture dans les Bois-Francs », dans *La Tribune*, Sherbrooke, samedi 5 juillet, p. 38.

POLÈSE, Mario

1983 « Le commerce interrégional des services : le rôle des relations intra-firme et des facteurs organisationnels », dans *L'Actualité économique*, Vol. 59, n° 4, pp. 713-728.

POLÈSE, Mario et Martin ROY

1999 « La dynamique spatiale des activités économiques au Québec, analyse pour la période 1971-1991 fondée sur un découpage centre-périphérie », dans *Cahiers de Géographie du Québec*, Vol. 43, n° 118, avril, pp. 43-71.

POLÈSE, Mario et R. SHEARMUR

2002 *La périphérie face à l'économie du savoir : la dynamique spatiale de l'économie canadienne et l'avenir des régions non métropolitaines du Québec et des provinces de l'Atlantique*, INRS Urbanisation, Culture et Société et Institut canadien de recherche sur le développement régional.

PORTER, Michael E.

1993 *L'avantage concurrentiel des nations*, Paris, InterÉditions

1982 *Choix stratégiques et concurrence*, Paris, Economica.

POULIN, François et Yves DION

- 1973 *Les disparités régionales au Canada et au Québec : les politiques et les programmes, 1960-1973*, (dossier de référence à l'usage des participants au colloque sur le développement régional tenu à Montréal le 29 novembre 1973), Université de Montréal, Centre de recherche en développement économique.

PRIGOGINE, Ilya

- 2008 *Les lois du chaos*, Paris, Flammarion.

- 1997 *Le désordre créateur*, tribune libre à Ilya Prigogine, Institut du management d'EDF / GDF.

PRIGOGINE, Ilya et Isabelle STENGERS

- 1984 *Order Out of Chaos : man's new dialogue with nature*, Toronto, Bantam Books.

PROULX, Jean-Pierre

- 2009 *Le système éducatif du Québec : de la maternelle à l'université*, Montréal, Chenelière Éducation.

PROULX, Marc-Urbain

- 2009 « Territoires émergents et cohérence dans l'espace Québec », dans les *Cahiers de géographie du Québec*, Vol. 53, n° 149, pp. 177-196.
- 2008 « 40 ans de planification territoriale au Québec » dans Mario GAUTHIER, Michel GARIÉPY et Marie-Odile TRÉPANIÉ (dir.), *Renouveler l'aménagement et l'urbanisme, planification territoriale, débat public et développement durable*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal, pp. 23-54.
- 2006 « La mouvance contemporaine des territoires : la logique spatiale de l'économie au Québec », dans *Recherches sociographiques*, Vol. 47, n° 3, septembre-décembre, pp. 475-502.
- 2002 *L'économie des territoires au Québec : aménagement, gestion, développement*, Québec, Presses de l'Université du Québec, 364 p.
- 2001 « Commentaires » sur l'article de Luc-Normand Tellier, dans *Revue organisations et territoires*, Vol. 10, n° 3, pp 85-86.
- 1999 « Volontariat institutionnel et gouvernance du Québec à l'échelle supralocale », dans *Économie et Solidarités*, Vol. 30, n° 2, pp. 60-74.
- 1997<sub>a</sub> « Organisations publiques et organisation territoriale », dans *Revue Organisation*, Vol. 6, automne.
- 1997<sub>b</sub> « La politique régionale au Québec », dans *L'Action nationale*, Vol. LXXXVI, n° 2, pp. 78-79.
- 1994 *Création brute d'entreprises au Québec par régions MRC, par régions administratives entre 1978 et 1993*, Document de recherche, Université du

Québec à Chicoutimi, GRIR.

- 1992 « Milieux innovateurs et développement régional », dans *Revue canadienne des sciences régionales*, Vol. XV, n° 2.
- 1991 *Aménagement et développement chez les MRC du Québec : mariage ou concubinage ?*, rapport intermédiaire au gouvernement du Québec, Ministère des Affaires municipales, Direction générale de l'urbanisme et de l'aménagement du territoire, Chicoutimi, Université du Québec à Chicoutimi, GRIR.

PROULX, Pierre-Paul

- 2002 « Développement régional ACCORD : origine et caractéristiques », dans *Action nationale*, Vol. 92, no 9-10, novembre-décembre, pp. 51-64.
- 1998 « Quel Québec économique voulons-nous ? », dans *Action nationale*, Vol. 88, n° 1, janvier, pp. 21-38.
- 1995 « La décentralisation : facteur de développement ou d'éclatement du Québec », dans les *Cahiers de recherche sociologique*, n° 25, pp. 155-180.

RACICOT Pierre

- 1999 *Développement et régionalisation au Québec, le temps du repli de l'État-nation*, Paris, L'Harmattan.

RAFFOUL, Michel

- 2007 « Bangalore à la conquête de l'électronique », dans *Manière de voir*, n° 94, août-septembre, pp. 22-25.

REGNAULT, Henri

- 2010 « Scénarios de crise : la globalisation est morte, vive la reglobalisation ! », dans *La crise*, numéro spécial hiver, n° 10, janvier.
- 2009 « Très Grande Crise Multidimensionnelle, destruction créatrice et territoires », exposé du 27 novembre au Conseil régional PACA à Marseille.

RICHARD, Diane

- 2006 *Vers une nouvelle Politique nationale de la ruralité, Solidarité rurale du Québec demande 200 M \$ et une loi sur la ruralité*, Communiqué de presse de Solidarité rurale du Québec, Nicolet, 18 septembre, <http://www.solidarite-rurale.qc.ca/documents/352.aspx>

RIVARD, Yves

- 2008 « Région chaude près de la frontière », dans *PME*, Vol. 24, n° 4, juin.

RIVERIN, Nathaly

- 2004 « Mesurer l'entrepreneuriat dans les territoires MRC du Québec », dans *Cahier de recherche*, n° 2004-03, de la Chaire d'entrepreneuriat Rogers-J.-A.-Bombardier, Hautes études commerciales, Montréal.

ROMER, Paul M.

1994 « The Origins of Endogeneous Growth », dans *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8, n° 1, pp. 3-22.

1990 « Endogeneous Technological Change », dans *Journal of Political Economy*, Vol. 98, n° 5, pp. 1002-1037.

ROZOFF, Rick

2009 « The Shanghai Cooperation Organisation : Prospects For A Multipolar World », *Global Research*, 22 mai.  
<http://www.globalresearch.ca/index.php?context=va&aid=13707>

RUELLE, David

1991 *Hasard et chaos*, Paris : Odile Jacob.

SACHWALD, Frédérique

1994 *Les défis de la mondialisation : innovation et concurrence*, Paris, Masson.

SAINT-PIERRE, Brigitte

2008 « Tourisme d'affaires à Laval, les organisateurs d'événements ont un simplificateur à leur disposition », dans *Le Devoir*, Cahier spécial, samedi 25 octobre, p. H4.

SAWCHUK, Gary D. et Daniel TREFLER

2002 « A Time to Sow, A Time to Reap : The FTA and its Impact on productivity and Employment », dans *Les enjeux de la productivité au Canada*, Someshwar RAO et Andrew SHARPE (rév.), Série de documents de recherche d'Industrie Canada, Analyse économique et statistiques, Vol. 10, University of Calgary Press, pp. 537-569.

SAXENIAN, AnnaLee

2000 « Les limites de l'autarcie : Silicon Valley et Route 128 », dans *La richesse des régions : la nouvelle géographie socio-économique*, BENKO, Georges et Alain LIPIETZ, Paris, PUF, pp. 121-147.

SCITOVSKY, Tibor

1958 *Economic theory and Western European integration*, Stanford, Stanford University Press.

SCHIFF, Maurice W. et Alan L. WINTERS

2003 *Regional Integration and Development*, Washington, World Bank publications.

SCHWANEN, Daniel

1993 *A Growing Success : Canada's Performance Under Free Trade*, C. D. Howe Institute, n° 52, septembre.

SÉNAT DE Belgique

2006 *Le CEPGL, rapport fait au nom de la Commission des Relations extérieures et de la Défense*, Pierre GALLAND et Annemie VAN de CASTEELE (dir.), Belgique.



SÉVERAC, G.

- 1959 « Les disparités régionales », dans *Économie rurale*, Vol. 39, n° 39-40, pp. 161-168.

SIROËN, Jean-Marc

- 2008 « La régionalisation est-elle une hérésie économique ? », *CERESA*, Université Paris-Dauphine, <http://www.dauphine.fr/siroen/AFSP.pdf>
- 2005 « Intégration régionale et multilatéralisme », dans *Cahiers français*, n° 325, mars-avril, pp. 43-48.
- 2004 *La régionalisation de l'économie mondiale*, Paris, La Découverte, Coll. «Repères».

SHIELD, David

- 2001 « Government indifferent as Assembly Jobs Flee Mexico », dans *The News (Mexico)*, 11 mars, p. 1.  
[www.globalpolicy.org/nations/sovereign/statehood/exportz/2002/03011flee.htm](http://www.globalpolicy.org/nations/sovereign/statehood/exportz/2002/03011flee.htm)

SMITH, Geri

- 2002 « Race to the bottom, Second leg : The Decline of the maquiladora », dans *Transnational*, 29 avril.  
[www.globalpolicy.org/nations/sovereign/statehood/exportz/2002/0429race.htm](http://www.globalpolicy.org/nations/sovereign/statehood/exportz/2002/0429race.htm)

SOLIDARITÉ RURALE DU QUÉBEC

- 2009 *Avis pour une nouvelle Politique nationale de la ruralité*,  
<http://www.solidarite-rurale.qc.ca/documents/348/Avis.pdf>
- 2000 *La politique de la ruralité au Québec, l'heure des rendez-vous*, Québec, Québec.

SOLIDARITÉ RURALE DU QUÉBEC et al.

- 1999 *Avis pour une politique gouvernementale de développement rural*, Québec, Québec.

SOMBART, Werner

- 1916 *Der Moderne Kapitalismus*, Munich, Duker et Humbolt.

Statistique Canada

- 2006 « Étude : l'emploi en sciences et génie dans les centres métropolitains du Canada et des États-Unis », dans *Le Quotidien* du jeudi 11 mai.  
<http://www.statcan.gc.ca/daily-quotidien/060511/dq060511b-fra.htm>

STEVENS, S.A.

- 1996 « The Changing Structure of the Québec Economy », dans *The American review of Canadian Studies*, Vol. 26, n° 4, hiver, pp. 523-559.

STOPFORD, J. M. et S. STRANGE

- 1991 *International Economic Integration*, Cambridge, Cambridge University Press.

- TARDIF, Carole, Juan-Luis KLEIN, Benoît LÉVESQUE  
 2001 « Une nouvelle génération de pratiques en développement régional? », dans Danielle LAFONTAINE (dir.), *Choix publics et prospective territoriale, horizon 2025. La Gaspésie, futures anticipés*, Rimouski, GRIDEQ, pp. 149-167.
- TINBERGEN, Jan  
 1965 *International Economic Integration*, Amsterdam, Elsevier.  
 1954 *Customs unions : influence of their size on their effect*, Amsterdam, North-Holland Publishing.
- TÉNIER, Jacques  
 2001 « Mondialisation et organisations régionales : complémentarité ou contradiction ? », dans *Cahiers français*, n° 302, mai-juin, pp. 29-38.
- TOMKINS, Richard  
 2003 « Bienvenue dans l'ère postmatérialiste. À quoi sert la croissance, si elle ne rend pas plus heureux ? », dans *Courrier international*, n° 662, du 10 au 16 juillet, pp. 38-39.
- TREFLER, Daniel  
 2004 « Long and Short of the Canada-U.S Free Trade Agreement », dans *American Economic Review*, Vol. 94, no 4, pp. 870-895.
- TURGEON, Danielle  
 1997 « Les Beaucerons visent la transformation des matières premières », dans *Les Affaires*, samedi 17 mai, pp. 48.
- UNION EUROPÉENNE  
 2003 [http://europa.eu.int/comm/regional\\_policy/index\\_fr.htm](http://europa.eu.int/comm/regional_policy/index_fr.htm)
- VAUCELLE, Cyrille  
 2005 *Les facteurs influençant l'investissement direct à l'étranger des PME et son impact sur la performance de l'entreprise : le cas des PME manufacturières québécoises*, Université Laval, mémoire de maîtrise en administration des affaires.
- VELTZ, Pierre  
 2005 *Mondialisation, villes et territoires : une économie d'archipel*, Paris, PUF, 1996.  
 2002 *Des lieux et des liens : politiques du territoire à l'heure de la mondialisation*, La Tour d'Aigues, Éditions de L'Aube, 153 p.
- VIGNA, Anne  
 2008 « Astres et désastres de l'Accord de libre-échange nord-américain : le jour où le Mexique fut privé de tortillas », dans *Le Monde diplomatique*, pp. 8-9.
- VINER, Jacob

1950 *The Customs Union Issue*, New York, Carnegie Foundation for International Peace.

VOLLET, Dominique et Yves DION

2001 « Les apports potentiels des modèles de la base économique pour guider la décision publique: illustration à partir de quelques exemples français et québécois », dans *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° 2, pp. 179-196.

WEI, H.-C. et C. CHRISTODOULOU

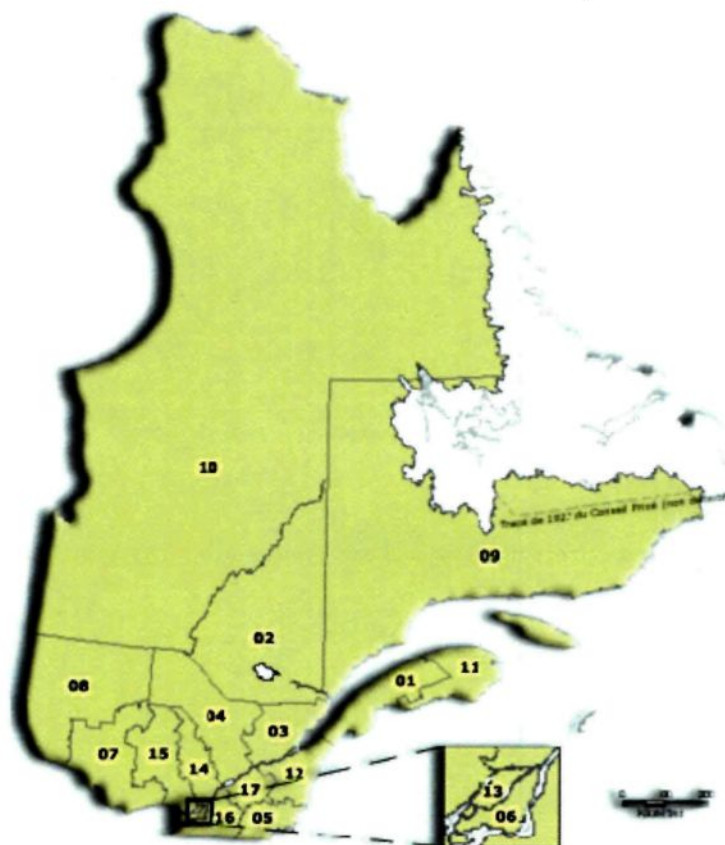
1997 « An examination of strategic foreign direct investment decision processes: the case of Taiwanese manufacturing SMEs », dans *Management Decision*, Vol. 35, n° 8, pp. 619-630.

YASHENG, Huang

2003 *Selling China: Foreign Direct Investment during the Reform Era*, London, Cambridge University Press.

YEAPLE, S.R.

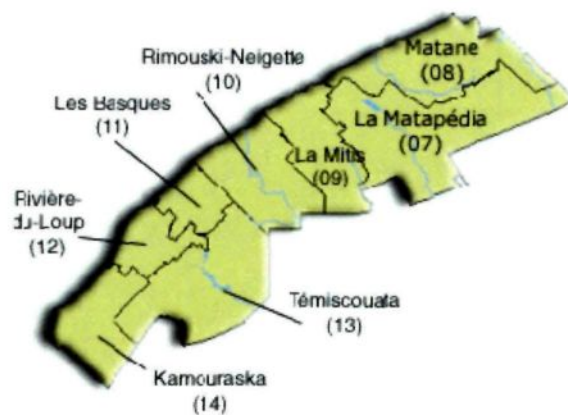
2003 « The Complex Integration Strategies of Multinationals and Cross Country Dependencies in the Structure of Foreign Direct Investment », dans *Journal of International Economics*, Vol. 60, n° 2, pp. 293-314.

**ANNEXE 3.1 : LE QUÉBEC ET SES RÉGIONS**

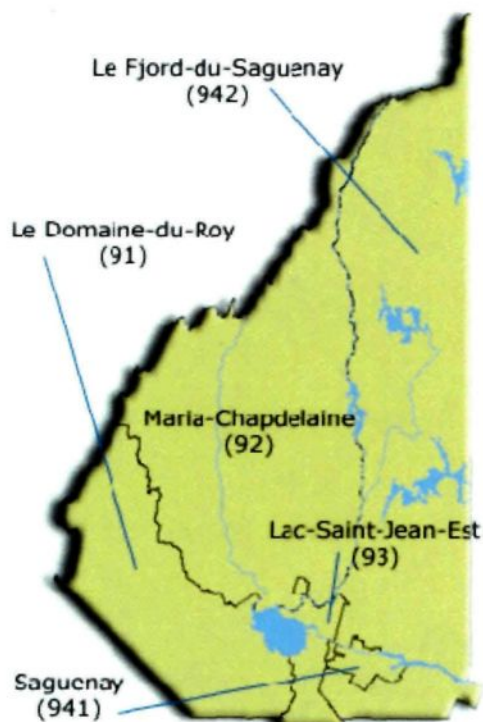
---

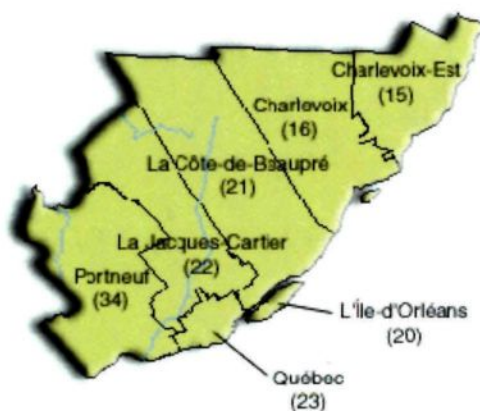
Source : Site Internet de l'Institut de la statistique du Québec  
(<http://www.stat.gouv.qc.ca>)

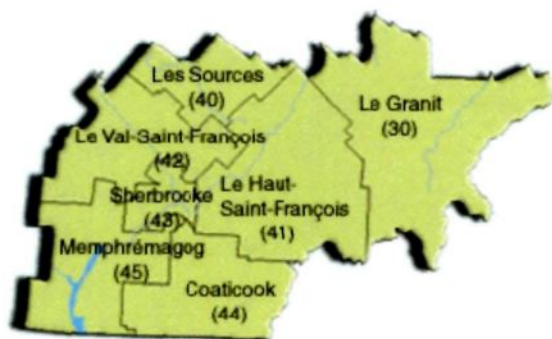
### ANNEXE 3.2 : (01) LE BAS-SAINT-LAURENT ET SES MRC



### ANNEXE 3.3 : (02) LE SAGUENAY-LAC-SAINT-JEAN ET SES MRC



**ANNEXE 3.4 : (03) LA CAPITALE-NATIONALE ET SES MRC****ANNEXE 3.5 : (04) LA MAURICIE ET SES MRC**

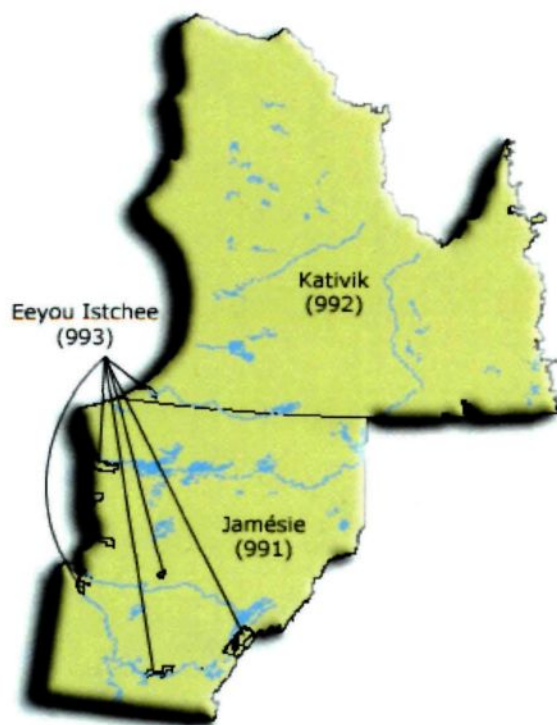
**ANNEXE 3.6 : (05) L'ESTRIE ET SES MRC****ANNEXE 3.7 : (06) MONTRÉAL**

**ANNEXE 3.8 : (07) L'OUTAOUAIS ET SES MRC****ANNEXE 3.9 : (08) L'ABITIBI-TÉMISCAMINGUE ET SES MRC**

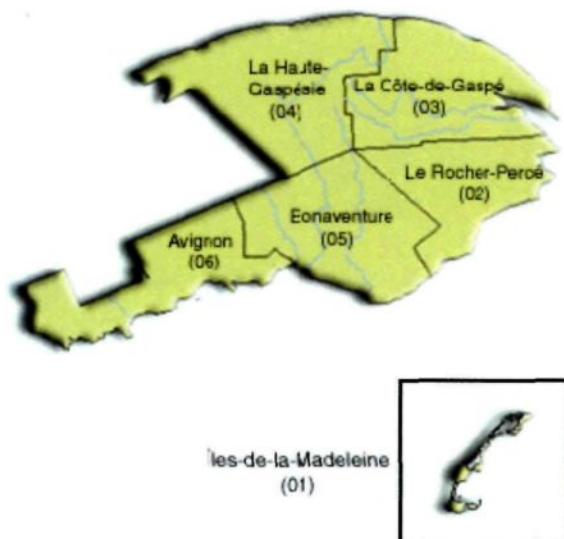


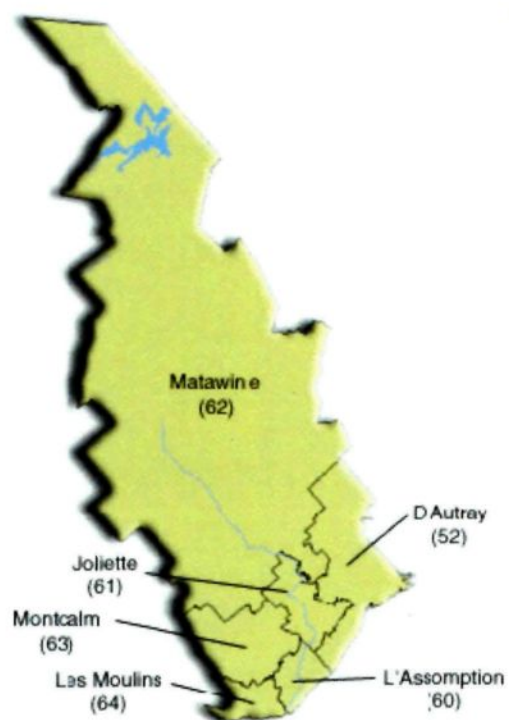
**ANNEXE 3.10 : (09) LA CÔTE-NORD ET SES MRC****ANNEXE 3.11 : (10) LE NORD-DU-QUÉBEC ET SES MRC**

---



---

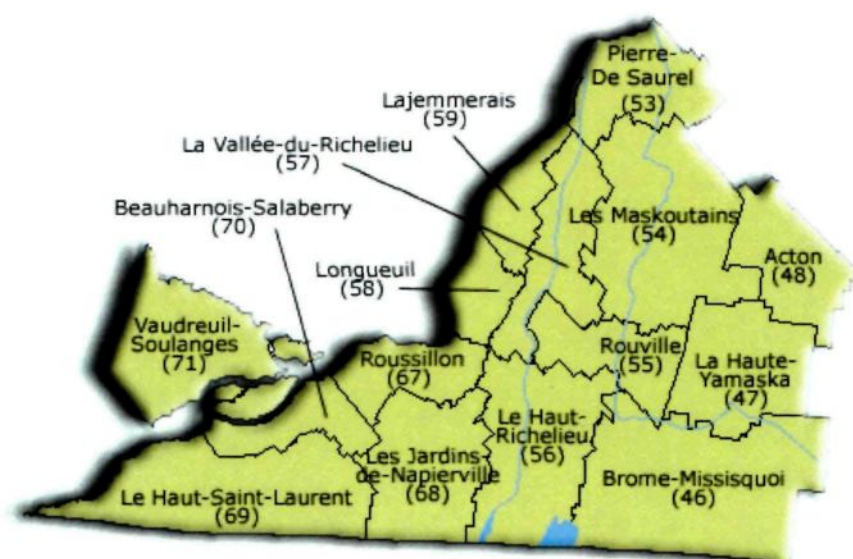
**ANNEXE 3.12 : (11) LA GASPÉSIE-ÎLES-DE-LA-MADELEINE ET LEURS MRC****ANNEXE 3.13 : (12) LA CHAUDIÈRE-APPALACHES ET SES MRC**

**ANNEXE 3.14 : (13) LAVAL****ANNEXE 3.15 : (14) LANAUDIÈRE ET SES MRC**

### ANNEXE 3.16 : (15) LA RÉGION DES LAURENTIDES ET SES MRC



### ANNEXE 3.17 : (16) LA MONTÉRÉGIE ET SES MRC



**ANNEXE 3.18 : (17) LE CENTRE-DU-QUÉBEC ET SES MRC**

**ANNEXE 5.1 : Classement pour l'exportation**

Catégories	Rang	MRC & villes	Valeur
Très exportatrice	1	Drummond	11,95
	2	Arthabaska	11,34
	3	Jacques-Cartier	8,86
	4	Beauce-Sartigan	7,91
	5	Mirabel	7,63
	6	Memphrémagog	7,58
	7	Portneuf	7,50
Exportatrice	1	Vaudreuil-Soulangue	6,59
	2	Pays-d'en-Haut	6,03
	3	Nouvelle-Beauce	6,01
	4	Caniapiscau	5,88
	5	Collines-de-l'Outaouais	5,75
	6	Charlevoix-Est	5,62
	7	Coaticook	5,48
	8	Maskinongé	4,93
	9	Thérèse-de-Blainville	4,91
	10	Côte-de-Beaupré	4,85
	11	L'Amiante	4,69
	12	Val-St-François	4,59
	13	Québec	4,50
	14	Sherbrooke	4,21
	15	Île-d'Orléans	4,17
Peu exportatrice	1	Sept-Rivières	3,99
	2	Les Moulins	3,93
	3	Charlevoix	3,88
	4	Haut-St-François	3,80
	5	L'Assomption	3,78
	6	Pierre-de-Saurel	3,76
	7	Les Chenaux	3,72

	8	Les Sources	3,53
	9	Bellechasse	3,51
	10	Rivière-du-Nord	3,49
	11	Le Granit	3,27
	12	Manicouagan	3,27
	13	Mékinac	3,20
	14	Montréal	3,17
	15	Minganie	3,13
	16	Deux-Montagnes	3,04
	17	Matawinie	3,00
	18	Lévis	2,96
	19	Rimouski-Neigette	2,91
	20	Les Laurentides	2,86
	21	Rivière-du-Loup	2,83
	22	Témiscamingue	2,77
	23	Roussillon	2,71
	24	Lac-St-Jean-Est	2,45
	25	Maria-Chapdeleine	2,38
	26	Abitibi	2,36
	27	Domaine-du-Roy	2,36
	28	Matapédia	2,33
	29	La Mitis	2,32
	30	Fjord-du-Saguenay	2,30
	31	Gatineau	2,25
	32	Montcalm	2,12
	33	Haut-Richelieu	2,11
	34	D'Autray	2,10
	35	Vallée-de-l'Or	2,07
Très peu exportatrice	1	Haute-Côte-Nord	1,95
	2	La Tuque	1,78
	3	Rouville	1,70
	4	Rouyn-Noranda	1,70
	5	Avignon	1,69

---

6	Beauharnois-Salaberry	1,68
7	Nicolet-Yamaska	1,67
8	Haute-Yamaska	1,63
9	Matane	1,59
10	Kamouraska	1,55
11	Bécancour	1,50
12	Joliette	1,34
13	Argenteuil	1,33
14	Laval	1,23
15	Papineau	1,21
16	Antoine-Labelle	1,12
17	Jardins-de-Napierville	1,12
18	Maskoutains	1,08
19	Îles-de-la-Madeleine	1,07
20	Vallée-du-Richelieu	1,01
21	Les Basques	1,00
22	Les Etchemins	0,99
23	Vallée-de-la-Gatineau	0,96
24	Bonaventure	0,93
25	Rocher-Percé	0,93
26	L'Islet	0,87
27	Abitibi-Ouest	0,85
28	Lotbinière	0,84
29	Brome-Missisquoi	0,83
30	Témiscouata	0,83
31	Robert-Cliche	0,77
32	Acton	0,69
33	Côte-de-Gaspé	0,65
34	Haut-St-Laurent	0,64
35	Pontiac	0,60
36	L'Érable	0,54
37	Haute-Gaspésie	0,49
38	Shawinigan	0,45
39	Montmagny	0,43

---



	40	Longueuil	0,35
	41	Lajemmerais	0,33
Total N		98	

### ANNEXE 5.2 : Classement pour l'investissement direct étranger

Catégories	Rang	MRC & villes	Valeur
Attire plus	1	Drummond	13,75
	2	Arthabaska	12,78
	3	Beauce-Sartigan	11,40
	4	Mirabel	10,49
	5	Vaudreuil-Soulangue	10,38
Attire suffisamment	1	Memphrémagog	9,72
	2	Coaticook	9,18
	3	Nouvelle-Beauce	9,17
	4	Haut-Richelieu	8,63
	5	Roussillon	8,49
	6	Thérèse-de-Blainville	8,36
	7	Les Moulins	8,26
	8	Pierre-de-Saurel	8,22
	9	L'Assomption	7,91
	10	Pays-d'en-Haut	7,85
	11	L'Amiante	7,80
	12	Brome-Missisquoi	7,76
	13	Sherbrooke	7,66
	14	Collines-de-l'Outaouais	7,60
	15	Jardins-de-Napierville	7,60
	16	Matawinie	7,58
	17	Rivière-du-Nord	7,58
	18	Rouville	7,56

	19	Deux-Montagnes	7,44
	20	Haute-Yamaska	7,34
	21	Haut-St-François	7,15
	22	Montcalm	6,99
	23	Val-St-François	6,93
	24	Laval	6,92
	25	Beauharnois-Salaberry	6,90
	26	Vallée-du-Richelieu	6,79
	27	Bellechasse	6,78
	28	Les Laurentides	6,78
	29	Maskoutains	6,63
	30	Portneuf	6,60
	31	Île-d'Orléans	6,56
	32	D'Autray	6,54
	33	Maskinongé	6,40
	34	Haut-St-Laurent	6,34
	35	Lévis	6,12
	36	Les Sources	6,08
	37	Acton	6,06
Attire peu	1	Joliette	5,99
	2	Jacques-Cartier	5,80
	3	Montréal	5,78
	4	Lajemmerais	5,70
	5	Longueuil	5,70
	6	Les Etchemins	5,56
	7	Argenteuil	5,51
	8	Nicolet-Yamaska	5,50
	9	Caniapiscau	5,41
	10	Robert-Cliche	5,38
	11	Mékinac	5,31
	12	Le Granit	5,17
	13	Gatineau	5,11
	14	Charlevoix-Est	4,99

---

15	L'Érable	4,96
16	Antoine-Labelle	4,94
17	Les Chenaux	4,88
18	Minganie	4,85
19	Québec	4,62
20	Côte-de-Beaupré	4,59
21	Lotbinière	4,59
22	Papineau	4,53
23	Bécancour	4,49
24	Matapédia	4,48
25	La Tuque	4,17
26	L'Islet	4,14
27	Montmagny	4,11
28	Charlevoix	4,04
29	Rivière-du-Loup	3,92
30	Shawinigan	3,89
31	Fjord-du-Saguenay	3,75
32	Kamouraska	3,68
33	Témiscouata	3,66
34	Vallée-de-la-Gatineau	3,63
35	Lac-St-Jean-Est	3,59
36	Vallée-de-l'Or	3,59
37	Témiscamingue	3,53
38	Haute-Côte-Nord	3,47
39	Pontiac	3,47
40	Rimouski-Neigette	3,46
41	Avignon	3,41
42	Maria-Chapdelaine	3,40
43	La Mitis	3,37
44	Abitibi	3,36
45	Les Basques	3,06
46	Matane	3,05
47	Domaine-du-Roy	3,02

---

Attire très peu	1	Rouyn-Noranda	2,96
	2	Rocher-Percé	2,87
	3	Îles-de-la-Madeleine	2,84
	4	Haute-Gaspésie	2,81
	5	Bonaventure	2,80
	6	Sept-Rivières	2,74
	7	Manicouagan	2,51
	8	Côte-de-Gaspé	2,31
	9	Abitibi-Ouest	2,29
Total N		98	

### ANNEXE 5.3 : Classement pour l'intégration économique

Catégories	Rang	MRC & villes	Valeur
Très intégrée	1	Drummond	25,70
	2	Arthabaska	24,12
	3	Beauce-Sartigan	19,31
	4	Mirabel	18,14
	5	Memphrémagog	17,30
	6	Vaudreuil-Soulangue	16,97
	7	Nouvelle-Beauce	15,18
	8	Coaticook	14,66
	9	Jacques-Cartier	14,66
	10	Portneuf	14,10
	11	Pays-d'en-Haut	13,88
	12	Collines-de-l'Outaouais	13,35
	13	Thérèse-de-Blainville	13,27
	14	L'Amiante	12,49
	15	Les Moulins	12,19
Intégrée	1	Pierre-de-Saurel	11,98

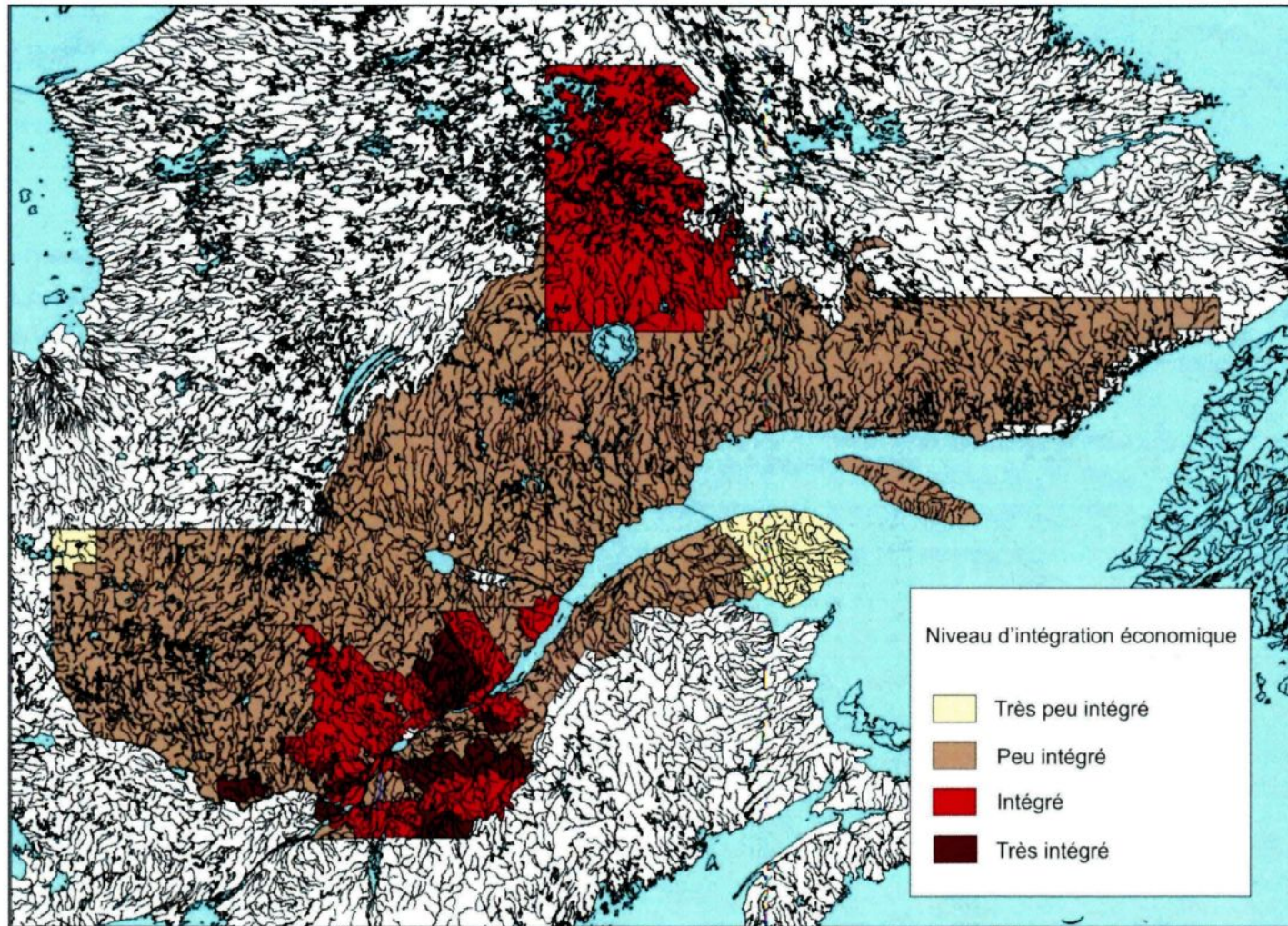
	2	Sherbrooke	11,87
	3	L'Assomption	11,69
	4	Val-St-François	11,52
	5	Maskinongé	11,33
	6	Caniapiscau	11,29
	7	Roussillon	11,20
	8	Rivière-du-Nord	11,07
	9	Haut-St-François	10,95
	10	Haut-Richelieu	10,74
	11	Île-d'Orléans	10,73
	12	Charlevoix-Est	10,61
	13	Matawinie	10,58
	14	Deux-Montagnes	10,48
	15	Bellechasse	10,29
	16	Les Laurentides	9,64
	17	Les Sources	9,61
	18	Côte-de-Beaupré	9,44
	19	Rouville	9,26
	20	Québec	9,12
	21	Montcalm	9,11
	22	Lévis	9,08
	23	Haute-Yamaska	8,97
	24	Montréal	8,95
	25	Jardins-de-Napierville	8,72
	26	D'Autray	8,64
	27	Les Chenaux	8,60
	28	Brome-Missisquoi	8,59
	29	Beauharnois-Salaberry	8,58
	30	Mékinac	8,51
	31	Le Granit	8,44
	32	Laval	8,15
Peu intégrée	1	Minganie	7,98
	2	Charlevoix	7,92

---

3	Vallée-du-Richelieu	7,80
4	Maskoutains	7,71
5	Gatineau	7,36
6	Joliette	7,33
7	Nicolet-Yamaska	7,17
8	Haut-St-Laurent	6,98
9	Argenteuil	6,84
10	Matapédia	6,81
11	Acton	6,75
12	Rivière-du-Loup	6,75
13	Sept-Rivières	6,73
14	Les Etchemins	6,55
15	Témiscamingue	6,30
16	Robert-Cliche	6,15
17	Antoine-Labelle	6,06
18	Fjord-du-Saguenay	6,05
19	Longueuil	6,05
20	Lac-St-Jean-Est	6,04
21	Lajemmerais	6,03
22	Rimouski-Neigette	6,00
23	Bécancour	5,99
24	La Tuque	5,95
25	Manicouagan	5,78
26	Maria-Chapdeleine	5,78
27	Papineau	5,74
28	Abitibi	5,72
29	La Mitis	5,69
30	Vallée-de-l'Or	5,66
31	L'Érable	5,50
32	Lotbinière	5,43
33	Haute-Côte-Nord	5,42
34	Domaine-du-Roy	5,38
35	Kamouraska	5,23
36	Avignon	5,10

---

	37	L'Islet	5,01
	38	Rouyn-Noranda	4,66
	39	Matane	4,64
	40	Vallée-de-la-Gatineau	4,59
	41	Montmagny	4,54
	42	Témiscouata	4,49
	43	Shawinigan	4,43
	44	Pontiac	4,07
	45	Les Basques	4,06
Très peu intégrée	1	Îles-de-la-Madeleine	3,91
	2	Rocher-Percé	3,80
	3	Bonaventure	3,73
	4	Haute-Gaspésie	3,30
	5	Abitibi-Ouest	3,14
	6	Côte-de-Gaspé	2,96
Total N		98	



Carl Brisson, LERGA, UQAC, 2012



